GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 1 SIERPNIA 1937 R.

Nr. 15–16 ROK VII

CENA NUMERU ZŁ. 0.90 PRENUMERATA KWARTALNA 4. ZŁ. 50 GR.

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

Nr. 15—16
1937 R.
1 — VIII

JÓZEF BOROWIK

ANTYNOMIE W GOSPODARCE MORSKIEJ[1])

„Istnieje tedy oczywista antynomia między morską (zamorską) orientacją naszego handlu, która ponad trzy czwarte obrotów zagranicznych związała z portami i morzem, a stopniem związania tych obrotów z banderą narodową, czy też stopniem ilościowego udziału tej bandery w obsłudze obrotów portów polskiego obszaru celnego [2])".

„Handel idzie za banderą". To nie jest taki sobie łatwy, wyświechtany frazes, ładne hasło propagandowe, wzięte z lamusu rekwizytów „Tygodnia Morskiego". To nie jest li tylko zręczna sentencja, pachnąca liberalizmem gospodarczym, a będąca właściwie odwróconym stwierdzeniem oczywistego faktu, że towary kierowane do krajów zamorskich, lub stamtąd pochodzące — muszą korzystać z transportu morskiego. Nie! — To jest wyrażone w terminologii morskiej zasadnicze prawo z dziedziny stosunków gospodarczo - komunikacyjnych: dla zdrenowania gospodarczego jakiegoś nowego terenu, dla pogłębienia z nim stosunków gospodarczych potrzebne są najpierw stałe, trwałe i niezawodne szlaki komunikacyjne. Od niepamiętnych czasów fenicyjskich i rzymskich — najpierw torowano i przekładano drogi, potem dopiero ustalano i pogłębiano kontakty i znajomości, aż wreszcie stopniowo rozwijała się i krzepła wymiana wszelkich wartości. To samo się dzieje w skali światowej między kontynentami, co w skali regionalnej, między krajami leżącymi na jednym kontynencie, albo w granicach jednego kraju, lub nawet dzielnicy, miasta, gminy. Zakłada się najpierw ulice na terenach jeszcze nie zabudowanych, albo przybliża się odległe przedmieścia; urbanizuje się tereny do niedawna wiejskie i rolnicze przez zagęszczanie linii kolejowych i sieci dróg kołowych, oraz udoskonalenie nawigacji. Zupełnie tak samo w odniesieniu do bliższych i najdalszych terenów zamorskich rozpoczyna się ekspansję handlową i kolonialną przez przerzucanie własnych, stałych szlaków morskich, łącząc tamte kraje z własnymi przystaniami niby drogami za pomocą albo linij regularnych, albo kierowanych przygodnie trampów. Zdawało by się w sprzeczności z ogólnie wyznawaną zasadą *wolności mórz*, połączenia te tworzą pewne, tanie i doskonałe drogi które znajdują się faktycznie w *wyłącznym posiadaniu* tego kraju, pod czyją banderą kursują statki, utrzymujące w życiu te szlaki. Widoczne tylko na mapach żeglarskich, torowane zmysłem politycznym lub wiedzą kupiecką, połączenia te, o ileż mniej wymagają inwestycyj i obsługi, niż którakolwiek z dróg lądowych. W tem właśnie sensie gospodarczo - komunikacyjnym należy pojmować sentencję: „Handel idzie za banderą!" Powtarza się ją do znudzenia w Polsce, ale widocznie istotnego sensu się nie rozumie — bo sprawa bandery jest u nas w srogim zaniedbaniu.

Jest to tem smutniejsze, że tyle jednak mamy dowodów życiowych tej zasady, która ma dzisiaj taką samą aktualność, jak za dawnych czasów i stosuje się zarówno do krajów bliższych, jak odległych. Że korzystamy sami z jej dobrodziejstw zaświadczyć mo-

[1]) Józef Borowik — „Gospodarka morska" — „Gosp. Nar." nr. 15 - 16/34.
Józef Borowik — „Światła i cienie Gdyni" — „Gosp. Nar." nr. 15 - 16/35.

[2]) Z artykułu „Polska flota handlowa" Tadeusza Ocioszyńskiego, w numerze morskim „Wiadomości Literackich". (27 czerwca 1937 r.).

gą dwa przykłady świeżej daty: rozwój naszych stosunków handlowych z Wielką Brytanią, który się datuje od czasu uruchomienia regularnych połączeń między portami polskimi a Londynem i Hullem, a obok tego korzystne przemiany najświeższej daty w naszych stosunkach handlowych ze Stanami Zjednoczonymi A. P., które nie byłyby możliwe bez posiadania stałego kontaktu handlowego i komunikacyjnego w postaci linii regularnej Gdynia - Ameryka.

Jeżeli chodzi o pierwszy przykład — wystarczy powołać się na to, że gdy w okresie 1929 — 1935 obroty naszego handul zagranicznego skurczyły się z 6 do 1¾ miliardów złotych, co stanowi 29% początkowej sumy — w tym samym czasie obroty z Anglią zmniejszyły się jedynie do 55% początkowej kwoty, czyli proces kurczenia odbył się 2 razy łagodniej na tym odcinku, w porównaniu do całości. Jeżeli zaś uwzględnimy przytem proces zmiany wartości towarów i przemiany rynkowe wypadnie stwierdzić, że nasz handel z W. Brytanią w okresie kryzysu stale się rozwijał, czego najlepszą ilustracją może być przytoczona niżej tabelka, zawierająca przewozy towarowe przez 2 linie regularne „Polsko - Brytyjskiego Tow. Okrętowego" w Gdyni:

Przewozy towarowe na liniach Londyn - Gdynia i Hull Gdynia: w latach 1929 — 1935.

Lata	Przywieziono ton:	Wywieziono ton:	Razem ton:
1929	10.949	36.197	47.146
1930	12.661	50.546	63.207
1931	13.049	84.703	97.752
1932	20.785	72.131	92.916
1933	27.379	68.551	95.930
1934	27.946	60.966	88.912
1935	28.125	61.741	89.866

Źródło: Sprawozdanie Związku Armatorów Polskich w Gdyni, drukowane w V Roczniku Interesantów Portu w Gdyni. Gdynia, 1936.

Ten stały wzrost wymiany towarowej z portami W. Brytanii jest szczególnie ważny i ciekawy z tego względu, że obejmuje on coraz inne i coraz większą liczbę artykułów. Naprzykład w 1932 r., na ogólną ilość 72 tysięcy ton towarów, wywiezionych do Anglii przez polskie statki, 42½ tys. ton czyli blisko 60% stanowiły same tylko bekony; w 1935 r. bekony stanowiły już tylko 16¼ tys. ton, pomimo to w ogólnej sumie przewozów te grube straty przeszło 26 tys. ton — zostały już niemal całkowicie wyrównane.

Jeszcze bardziej mogą zastanowić ostatnie przemiany w strukturze naszego bilansu handlowego ze Stanami Zjednoczonymi A. P.; przemiany te bardzo barwnie przedstawił prof. Rostafiński w numerze morskim „Wiadomości Literackich". Dość powiedzieć, że będące ciągłą naszą zmorą ujemne saldo naszego bilansu handlowego ze Stanami Zjednoczonymi A. P. (450 milion. złotych w 1928 r. i jeszcze 80 mil. złotych w 1935 r.) od grudnia 1936 r. staje się dodatnim i przynosi od tego czasu miesięcznie do 2½ mil. zł. nadwyżki eksportu nad importem.

Zresztą niemniej oczywiste dowody postępów naszego handlu zagranicznego, wkraczającego zwycięsko na tereny „odkryte" i drenowane przez szlaki naszych linii regularnych — znajdziemy w stosunku do Palestyny, a ostatnio do krajów Ameryki Południowej. Są to doprawdy pocieszające objawy trafności posunięć naszych sfer morskich, które upoważniają nas do zdrowego optymizmu i wiary w dalszy rozwój naszej marynarki handlowej, ale też pozwalają na stawianie zarzutów, że ten rozwój odbywa się zbyt powolnie i że nie czyni się wszystkiego, co jest możliwe i konieczne dla przyspieszenia postępu w dziedzinie tak ważnej dla całości naszego życia gospodarczego.

Stawiając ten ciężki zarzut — jesteśmy w dziwnej jakiejś rozterce: pełni jesteśmy uznania dla kierowników naszych 3 przedsiębiorstw państwowych żeglugi morskiej i tak bardzo cieszymy się z solidnego rozwoju tych placówek i z tego, że wszystko tak statecznie i składnie odbywa się w ich gospodarce — i prywatny przedsiębiorca, dbający o własną kieszeń — nie potrafiłby lepiej. A jednocześnie musimy z całą świadomością odpowiedzialności powiedzieć, że sprawy marynarki handlowej należą do dziedziny wyjątkowo zaniedbanej w Polsce. Wyjątkowo zaniedbanej nie dlatego, że się tu nie wykonało zakreślonych sobie zadań, lub zrobiło się stosunkowo mało, lecz dlatego, że zapomniało się po wykonaniu początkowego programu ustalić nowe, dalsze plany, dostosowane do roli i zadań, które ma flota polska do spełnienia w naszej gospodarce morskiej. Że tak sformułowany zarzut jest uzasadniony, wynika z następujących przesłanek:

1) posiadany przez nas tonaż, zarówno w stosunku do tonażu światowego, jak też do tonażu bałtyckiego, jest tak nikły, że stawia naszą pozycję jako państwa morskiego, pod znakiem zapytania;

2) stosunek między obrotami handlu zagranicznego — a posiadanym tonażem z góry wyklucza w wielu wypadkach możność oddziaływania w sposób decydujący i skuteczny na rozwój handlu za pomocą instruktorów polityki morskiej;

3) przewozy towarów statkami pod obcą banderą obciążają znacznie nasz bilans płatniczy, pomniejszając przez to dodatkowo możność naszej ekspansji na rynkach zagranicznych;

4) pomimo opłakanego stanu rzeczy w tej dziedzinie projektowane na najbliższe lata zwiększenie naszego tonażu pozostaje w tyle nawet w stosunku do przewidywanego wzrostu obrotów polskiego handlu zagranicznego, czyli położenie nasze w przyszłości pod względem zaopatrzenia w tonaż jeszcze się bardziej pogorszy;

5) z chwilą, gdy ¾ naszych obrotów towarowych ze światem odbywa się drogą morską — ciężar zagadnienia ożywienia życia gospodarczego za pomocą handlu zagranicznego spoczywa w dużym stopniu na zaradności naszych portów i sprawności własnej żeglugi; wobec tego zaniedbania w rozbudowie polskiej marynarki handlowej zaciążą z pewnością na zużytkowaniu w pełni przez Polskę obecnej poprawy gospodarczej w świecie.

Pozwolę sobie przytoczyć na poparcie wymienionych obaw kilka cyfr, stwierdzających, jak dalece jesteśmy zdystansowani na tym polu przez wszystkich:

Polska marynarka handlowa należy do najmniejszych na świecie. To wiemy wszyscy — trudno się te-

mu dziwić. Jesteśmy jednak nie w ogonku, a gdzieś daleko poza ogonkiem: — niecałe 100 tys. ton, wobec bilsko 70 milionów ton na świecie, wobec przeszło 4 mil. ton, posiadanych na Bałtyku przez 3 kraje skandynawskie i 3 bałtyckie. Górujemy na Bałtyku jedynie nad Litwą, ale już Łotwa i Estonia posiadają każda tonaż dwukrotnie większy; Finlandia zaś ma marynarkę handlową większą od naszej 5-krotnie, Dania 10-krotnie i Szwecja nawet 15-krotnie. Szczególnie zaś smutne w tym ponurym obrazie jest to, że przyrost dalszych jednostek naszej marynarki handlowej postępuje bardzo powoli i co najgorsze, bez wyraźnego planu, przewidującego nasze duże przyszłe potrzeby. W ciągu 5 lat 1931 — 1936 tonaż nasz stał jak zamrożony, na poziomie 65 tys. ton; całość zmian, która została wprowadzona od tego czasu polega na zastąpieniu bardzo starych i nienadających się dalej do kursowania na danej linii statków — nowymi, większymi sprawniejszymi jednostkami. W okresie, kiedy korzystając z zastoju w żegludze i najniższych cen, jakie były notowane w ciągu stulecia — wszystkie kraje, odczuwające braki w tonażu — potrafiły tanim kosztem zaspokoić swój głód i dać warsztaty pracy tysiącom bezrobotnych — my trzymaliśmy połowę swego ubogiego tonażu na uwięzi i uważaliśmy chyba, że z czasem będzie się budować i rozdawać okręty za darmo. Cieszymy się, że 2 nowe motorowce na linii Gdynia - Nowy York podniosły w ciągu ostatnich 2 lat o 50% całość naszego tonażu; naturalnie — jest to rzecz i radości i pochwały godna — ale musimy zdawać sobie sprawę z tego, że gdyby nawet utrzymało się dotychczasowe tempo rozbudowy floty zwiększenie się o 50% w ciągu 7 lat — to musielibyśmy czekać 40 lat, żeby flota nasza mogła spełniać te zadania, które spełnia w większości innych krajów. Ale niestety — i tego tempa nie dotrzymujemy!

Istnieje pewna stała współzależność między posiadaną flotą a obrotami towarowymi danego kraju; to nie znaczy, żeby zmierzano na ogół do przewożenia swoich towarów koniecznie własnymi okrętami — pod tym względem panuje bardzo duża rozpiętość stosunków; w większości wypadków jednak tak się układa, że niezależnie od tego, czy więcej przewożą własnego towaru, czy więcej zależne są od obcych ładunków, stopień zatrudnienia statków odpowiada pozycji danego państwa w światowych obrotach towarowych i w związku z tem stosunek udziału procentowego w tonażu światowym do udziału procentowego w handlu światowym w większości wypadków jest bliski cyfry 1, rzadko zaś sięga cyfry 2, — jedynie Norwegia i Grecja mają wyjątkowo ten współczynnik znacznie większy — mianowicie 7 i 5. Otóż ten charakterystyczny współczynnik polski jest 10-krotnie niższy od przeciętnego. Przewozy polskiej floty między portami obcymi w ogóle nie wchodzą poważnie w rachubę, naprz. w roku 1935 wynosiły 40 tys. ton, czyli mniej, niż 4% ogólnej sumy przewozowej statkami pad naszą banderą. Jeżeli natomiast zbadamy ogólną sumę przewozów dokonanych na statkach pod polską banderą — zobaczymy, że stanowią one w odniesieniu do obrotów obu naszych portów morskich — tylko 9,2% (w 1935 r.), wówczas, gdy odnośne cyfry w innych krajach wynoszą: Niemcy — 60,5%, Anglia — 59,8%, Szwecja — 45,3%, Francja — 28%, Holandia — 26,1% [3]).

Z tych porównań wynika, że flota polska powinna być dziesięciokrotnie zwiększona, o ileby miała zająć to skromne bardzo stanowisko w świecie, które w Polsce wyznacza jej nasz ubogi handel zagraniczny. Gdyby jednak i takie postawienie sprawy wydawało się zbyt odważne, to minimalnym dążeniem wydaje się doprowadzenie do tego, żeby 50% własnych obrotów morskich można było obsłużyć zapomocą własnych statków — nie marząc wcale o udziale w przewozach obcych — ale w takim razie należało by dążyć do 5-krotnego zwiększenia obecnego tonażu.

Nie chodzi nam nawet już tak bardzo o teoretyczną pozycję w świecie, lecz przede wszystkim o koszty, które pociąga za sobą powierzanie usług morskich obcej banderze, jak też — co może jeszcze ważniejsze — o straty, wynikające z braku możności penetracji handlowej na tereny i rynki, z którymi nie posiadamy żadnych własnych połączeń morskich — a do tych terenów w danej chwili należy niestety większa część naszego globu. Ograniczamy się do strat i kosztów, które dają się obliczyć mniej więcej dokładnie. Zawdzięczając poszukiwaniom w Instytucie Bałtyckim — D-ra A. Gazeła — wiemy w przybliżeniu, jakie są koszty ogólne przewozu morskiego towarów w handlu zagranicznym Polski, oraz, jakie są granice dolna i maksymalna ujemnego salda płatniczego z tytułu usług morskich [4]). Przytaczam niżej zestawienie, sporządzone na podstawie tych materiałów:

Koszty przewozów towarów i ujemne saldo bilansu płatniczego w milionach złotych.

Wyszczególnienie / Lata	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
Koszty przewozu towarów w przywozie i wywozie	368,9	313,9	246,1	166,5	173,6	191,6	198,0	233,4
Ujemne saldo płatnicze z usług morskich w przywozie towarów (dolna granica ujemnego salda)	179,8	119,9	73,1	45,7	53,1	61,5	66,2	—
Udział bander obcych w przewozie towarów w handlu zagranicznym Polski (górna granica ujemnego salda)	358,3	298,9	230,7	151,7	160,6	180,3	183,8	—

[3]) Podaję wg. Scandinavian Shipping Gazette, z dnia 6 maja 1936 r.

[4]) Wyniki poszukiwań d-ra Gazeła stanowią najświeższą publikację Instytutu Bałtyckiego. „Szacunek wartości towarowych usług morskich", praca GAM, zesz. 3, 1937. Praca d-ra Gazeła została streszczona przez Autora w numerze morskim „Wiadomości Literackich".

Z tego wynika, że w okresie kryzysu 1930 — 1935 r. koszty transportu morskiego towarów wyniosły w sumie przeszło 1¼ miliarda złotych; gdyby więc uważać za osiągalne obsługę chociażby połowy tych przewozów statkami pod polską banderą — zdobyłoby się dla naszego bilansu płatniczego kwotę przeszło ½ miliarda złotych. Nawet w obecnych chudych latach naszego handlu zagranicznego, jak rok 1935 lub 1936 zdobyłoby się rocznie około 100 milionów złotych. Wszystkie możliwości jednak w obecnym stanie rzeczy należą niestety do dziedziny czczej fantazji albo pobożnych życzeń.

Plan inwestycyjny na najbliższe 4 lata uwzględnia dziedzinę rozbudowy marynarki raczej ze stanowiska normalnego — powiedziałbym — bardzo statecznego rozwoju istniejących przedsiębiorstw żeglugowych, w zupełnie zamkniętym i jakby nasyconym zakresie potrzeb i możliwości — a wcale nie ze stanowiska wyrównania w jakimś czasie dysproporcji, istniejącej między pozycją i zadaniem Polskim nad Bałtykiem — a posiadanymi w tej dziedzinie instrumentami faktycznego oddziaływania. Z ostatnich notowań statystyki okrętowej „Lloyd Register" wynika, że w 1936 r. spuszczono na wodę nowo zbudowanych okrętów o tonaży 62,7% większym od spuszczonego w 1935 r. We wszystkich działach żeglugi notuje się ożywienie niebywałe i cały szereg wskaźników przekroczył już poziom 1929 r. Cóż znaczą w tych warunkach 2 większe motorowce na linii Gdynia — Południowa Ameryka, łącznie z 2 małymi motorowcami dla linii Bałtyckiej dających w sumie zwiększenie tonażu o 20% w ciągu 4 lat — w tych warunkach dojście do stanu określonego wyżej jako minimalny i najbardziej pilny wymagałoby s t u l a t! Ten właśnie stan jest „oczywistą antynomią między morską orientacją naszego handlu a stopniem związania tych obrotów z banderą narodową".

Skąd płynie antynomia zasadnicza? czem się tłumaczą poszczególne sprzeczności? Zdajemy sobie doskonale sprawę z wielkich, realnych trudności, które napotykałby każdy program przewidujący celowe rozwiązanie problemu; nie tylko realizacja programu, ale nawet jego uzgodnienie, nawet jego opracowanie byłoby nie łatwe. Ale stąd nie wynika, że należy zaniechać tych opracowań i pozostawić sprawę Opatrzności, a raczej naciskowi konieczności, pod działaniem których zresztą najwięcej dzieje się rzeczy w naszym kraju i również w gospodarce morskiej; tak formowała się np. rozbudowa portu Gdyńskiego, albo zdobywanie rynków zamorskich dla towarów polskich. Zdajemy sobie sprawę, że uruchomienie dotacji Skarbu na powiększenie tonażu floty do rozmiarów wskazanych, przekracza obecne i najbliższe nasze możliwości; — ale czy tworzenie przedsiębiorstw państwowych jest jedyną możliwą formą towarzystw żeglugowych w naszych warunkach? Zadaniem istytucyj rządowych, opiekujących się żeglugą jest niekoniecznie dokonywanie wszystkiego bez wyjątku we własnym zakresie, ale również przyczynianie się do poczynań prywatnych, spółdzielczych i społecznych. To jest też rozległa, zajmująca, ale niestety, nietknięta i obca dziedzina. Możeby jednak dało się to wszystko przybliżyć i rozjaśnić, gdyby nasz resort morski zechciał przyczynić się chociażby do studiów i publikacyj z tej dziedziny, do stałego i szerokiego uświadomienia szerszych warstw gospodarczych, jaką jest rola żeglugi morskiej i jakie są potrzeby jej rozwoju w Polsce.

Trzeba z przykrością stwierdzić, że poza cennymi opracowaniami Rostkowskiego z przed blisko 10 laty, uzasadniającymi potrzebę ujęcia w ręce Państwa inicjatywy założenia przedsiębiorstwa żeglugowego i dwoma publikacjami prof. Hilchena, przedstawiającymi proces uzależnienia komunikacji morskiej od funduszów Skarbu i od polityki gospodarczej państwa — nie mamy w literaturze polskiej żadnych obszerniejszych opracowań, poświęconych sprawie żeglugi. Nawet dziesięcioletnie doświadczenia naszych przedsiębiorstw żeglugowych są zamknięte w niedostępnych nikomu sprawozdaniach poufnych. Nie można powiedzieć, żeby nie interesowano się tą sprawą w Polsce — spotykamy w różnych organach prasy artykuły nawet poważnych ekonomistów, na temat niedomagań i wewnętrznej niemocy w tej dziedzinie. O ile zjawią się te czy inne opracowania, naprzykład praca dyplomowa — autor nie znajdzie w Polsce wydawcy, bo zawsze coś wydaje się z urzędowego stanowiska niejasne, coś niepotrzebne, coś wyprzedzające wypadki, a coś powtarzające rzeczy już znane — a prywatny wydawca przecie tego też nie wyda, bo wie, że nie zdobędzie w Polsce dla takich rzeczy więcej niż 50 lub najwyżej 100 nabywców [5]).

Bardzo często używa się u nas pojęć „etatyzm" i „gospodarka planowa" jako synonimów. Teoretycy marksistyczni planowości, jak np. prof. G. D. H. Cole z Oxfordu, w swoim podręczniku planowania „Principles of Economic Planning" zaprzecza, żeby była w ogóle możliwa planowa gospodarka poza ustrojem socjalistycznym. Przykład znów polskiej gospodarki na niektórych odcinkach życia zbliżającej nas do ustroju socjalistycznego dowodzi znów, że niektóre formy gospodarki państwowej zaprzeczają wyraźnie pojęciu planowości. Wydaje się nam, że stosowana we wszystkich ustrojach: kapitalistycznym, faszystowskim, socjalistycznym i w Polsce — forma przedsiębiorstwa należącego do Państwa i posiadającego absolutny monopol na swoim odcinku może posiadać wszystkie walory czystej planowości, jak też wszystkie wady empiryzmu i przeciwnie — walory empiryzmu i wady planowości. Wszystko zależy od zadań które się stawia danemu przedsiębiorstwu, środków, w które się je uposaża, bodźców z zewnątrz, kórych się nie szczędzi i kontroli, którą z tytułu dalszych celów stale się przeprowadza. W takim wypadku można przypuszczać, że impas w którym się znajduje sprawa żeglugi w Polsce i ta „oczywista antynomia", na którą zwraca uwagę kierownik resortu żeglugowego w Polsce — płynie z zasadniczej antynomii, która istnieje między planową *formą* ustroju przedsiębiorstwa żeglugowego — a empiryczną, doraźną, czysto prywatną *treścią* jego działalności.

---

[5]) To też spotykamy się z takimi absurdami, że cenne opracowanie d-ra Haempla p. t. „Gospodarcze podstawy rozwoju polskiej floty handlowej" ma się ukazać w języku niemieckim w Hamburgu po 3 latach próżnych usiłowań zdobycia wydawcy w kraju.

STANISŁAW ORLIKOWSKI

GOSPODARCZE PRZESŁANKI ODDŁUŻENIA ROLNICTWA

Poprawa sytuacji gospodarczej wskazuje na potrzebę zmian ustaw finansowo-rolnych w oparciu na ocenie dotychczasowych wyników.

Zmiany sytuacji gospodarczej, zarówno w kierunku dodatnim jak i ujemnym, mają między innymi tę właściwość, że pozwalają oceniać określone zjawiska gospodarcze i regulujące te zjawiska normy polityki gospodarczej „od drugiej strony medalu". Celowym jest przeto, jeśli publicystka gospodarcza, raczej skłonna do ujmowania zagadnień z punktu widzenia potrzeb chwili, wykorzystuje zmianę gospodarczą w celu drugostronnego naświetlenia poszczególnych zagadnień, choćby uprzednio sprawa wszechstronnie została omówiona i ocena jej przesądzona.

Taką wartość posiada praca prof. Władysława Grabskiego w zakresie stosunków wierzycielsko dłużniczych w rolnictwie [1]). Znaczenie tej pracy nie polega jednak tylko na odpowiedniej chwili jej ukazania się, nie tylko na ciężarze gatunkowym, który posiada autor w zakresie spraw gospodarczych, a w szczególności ekonomiki rolnej, lecz głównie na nieodcinkowym, wyłącznie rolniczym a ogólno-gospodarczym potraktowaniu tematu oraz na niechwilowym a perspektywicznym, pod względem czasu jego oświetleniu. Wobec powyższego nader wskazanym jest gruntowne zastanowienie się nad wywodami prof. Grabskiego i przyczynienie się do możliwie najwszechstronniejszego omówienia zagadnienia.

Najbardziej podstawowym i ciekawym jest wypowiedzenie się autora przeciw wyodrębnieniu rolników w uprzywilejowaną grupę pod względem stosunków dłużniczo-wierzycielskich. W zasadzie autor nie uchyla możliwości ingerencji Państwa w stosunki prywatno-prawne między wierzycielem a dłużnikiem. Uważa ją za dopuszczalną i uzasadnioną „potrzebą opieki i ochrony jednostek gospodarczo najsłabszych". Jednak w ocenie gospodarczej natężenia kryzysu i jego skutków w rolnictwie nie widzi dostatecznego uzasadnienia dla wyjątkowego traktowania rolnictwa. Jeżeli uznano na skutek kryzysu konieczność zastosowania moratorium, powinnoby to być moratorium generalne a nie pro-rolnicze. Niewspółmiernie większy spadek cen ziemiopłodów ustalony w indeksie cen 1935 r. na 33% roku 1928, wobec 57% cen artykułów przemysłowych nie przekonuje autora, gdyż uważa on za nieuzasadnione przyjęcie jako parytetu cen roku 1928, ponieważ był to rok specjalnie wysokich cen rolniczych, a przeciętnych, o tendencji zniżkowej, w porównaniu z latami poprzednimi, cen przemysłowych.

Pomijając na ile miarodajnym jest wskaźnik cen, oparty na parytecie 1928 r.[2]), nawet gdyby wskaźnik ten miał budzić wątpliwości, nie wydaje się wskazane opieranie na tej przesłance tak daleko idącego wniosku, że ustalenie norm specjalnych dla rolników, w stosunkach wierzycielsko-dłużniczych, było nieuzasadnione. W pierwszym rzędzie nie pozwala na to ta okoliczność, że w zjawiskach gospodarczych, a szczególnie w stopniu ich natężenia, wielką rolę odgrywa nie tylko statyczna ich ocena, lecz i dynamika z jaką się one przejawiają. W omawianym wypadku, na wyjątkową sytuację gospodarczą w jakiej znalazło się rolnictwo na skutek kryzysu wskazuje więc nie tylko porównanie statycznego wskaźnika cen płodów rolnych i produktów przemysłowych na podstawie cen tego lub innego roku, lecz również w bardzo wielkiej mierze dynamika z jaką spadek cen następował dla poszczególnych artykułów. Spadek wskaźnika cen z roku na rok wyrażony w odsetkach był następujący:

	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Artykuły przemysłowe	1	9	13	9	7	2	2
Produkty roln. ziemiopłody	24	27	+5	6	8	6	1

O ile więc dla artykułów przemysłowych największy w okresie rocznym spadek wyniósł 13% i to dopiero w trzecim roku kryzysu, co dawało możność przystosowania się do zniżkowej tendencji, to najgwałtowniejsza depresja cen ziemiopłodów wyniosła 24, a następna 27, przy czem przypadła ona na pierwsze lata kryzysu. Pozwala to wnioskować, że dynamika przebiegu kryzysu pod względem kształtowania się cen, była w rolnictwie trzykrotnie silniejsza niż w przemyśle.

Destrukcyjne skutki w trójnasób gwałtowniejszego przebiegu pierwszych lat kryzysu w rolnictwie, tem bardziej musiały się na nim odbić, że rolnictwo posiada znacznie mniejszą możność od innych dziedzin produkcji dostosowywania się do przejściowych możliwości koniunkturalnych. Tak ważki czynnik przystosowania się do depresji, jakim jest w przemyśle zmniejszenie kosztów własnych przez obniżenie produkcji, w rolnictwie jest nie do zastosowania. Obok mało skutecznych i w wynikach gospodarczych bardzo ujemnych możliwości ograniczeń inwestycyjnych i stopy życia, rolnictwo może dostosowywać się do koniunktury tylko przez przestawienie się na inny typ produkcji. Możliwość ta jest jednak znacznie ograniczona koniecznością dokonywania związanych z tem inwestycji, a poza tem nie daje wyników w najbliższym okresie gospodarczym, co może stanowić o nieskuteczności tego środka w razie ponownych zmian koniunktury.

[1]) Władysław Grabski „Reforma oddłużenia rolniczego na skutek wzrostu cen rolniczych". Odbitka z „Przeglądu Ekonomicznego", Lwów, 1937, str. 18.

[2]) Zagadnienie to było już niejednokrotnie omawiane na łamach „Gosp. Nar.".

Jakkolwiek byśmy traktowali strukturalne właściwości produkcji rolnej, bądź jako przyczynę zjawiska, bądź jako jego konsekwencję, fakt zaistnienia niewspółmiernie większej depresji w rolnictwie pozostaje niezmienny i wskazuje na właściwość zastosowania, w celu zachowania równowagi w podziale dochodu społecznego, specjalnych środków pomocniczych dla rolnictwa.

Autor uznaje potrzebę zastosowania ingerencji państwa dla utrzymania w okresie kryzysu gwałtownego spadku cen płodów rolnych, lecz pragnąłby żeby państwo wpływało na zwyżkę cen za pomocą polityki celnej i kredytowej. Założenie w zasadzie nader słuszne. Było one zresztą stosowane równorzędnie z oddłużeniem. Chodzi więc prawdopodobnie o to, że zastosowane ono zostało w zbyt szczupłym rozmiarze. Wchodzimy tu w zakres zagadnienia z zupełnie innej dziedziny, a mianowicie, czy państwo w okresie kryzysu, który przypadał na lata deficytowych budżetów, było w stanie użyć w rozmiarze zapewniającym skuteczność, kosztownej interwencji celnej i kredytowej, jako jedynych środków działania na korzyść cen rolniczych? Sądzić należy, że nie! Wobec tego równorzędne zastosowanie trzeciego środka, jakim było rolnicze ustawodawstwo ochronne, było koniecznością.

Drugim nie mniej ważnym uzasadnieniem, na którym oparło się ustawodawstwo oddłużeniowe, było uregulowanie zobowiązań w stosunku do zmiany wartości nabywczej pieniądza. Uznano powszechnie za możliwe i słuszne, nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach rolniczych, przerachować zobowiązania rolnicze w zależności od siły nabywczej pieniądza. Było to tylko pozorne przerzucenie ciężaru oddłużenia na wierzyciela, gdyż w istocie wierzyciel nie tracił na zmniejszeniu jego należności. Nie należy więc sądzić aby momenty społeczne, które miały na celu umożliwienie utrzymania elementarnego poziomu egzystencji, niezbędnego dla przetrwania okresu kryzysu przez szerokie rzesze większości naszej ludności rolnej, były sprzeczne z interesem ogólno-gospodarczym, czy z założeniami sprawiedliwości społecznej.

Przechodząc z kolei do norm szczegółowych, przyjętych w ustawodawstwie oddłużeniowym, bądź to w zakresie wysokości oprocentowania, bądź to rozterminowania zadłużeń, również nie we wszystkim można się zgodzić z wysuniętymi zasadami. Natomiast należy podkreślić słuszność wywodów prof. Grabskiego w wypadku gdy odmawia uzasadnienia gospodarczego dla stopnia zastosowanej obniżki stopy procentowej i przyjętego okresu rozterminowania spłat.

System obniżenia oprocentowania i rozterminowania spłat przyjęty został w celu przywrócenia naruszonej równowagi między dochodowością gospodarstw rolnych, a ciężarem z tytułu obsługi długu. Zasada przyjęta była całkowicie słuszna, nie można dopatrywać się w niej „krzywdy" wierzycieli lub naruszenia ich interesu, gdyż z pewnością stwierdzić można, że wierzyciel w warunkach pozostawienia mu swobody działania wobec dłużnika nie mógłby uzyskać od dłużnika spłaty kapitału lub procentu w wyższym stopniu niż przewidywało to, w okresie kryzysu, odnośne ustawodawstwo. Prowierzycielskie argumenty naruszenia interesów kredytodawcy przez obniżkę rozterminowania lub obniżkę spłaty nie wydają się więc przekonywujące. Wierzyciele zostali jedynie pozbawieni „prawa" do swobodnego dysponowania swą należnością. Jeżeli jednak uwzględnimy znikome możliwości realnego dochodzenia swej należności, zarówno z uwagi na bezskuteczność egzekucji, jak i ze względu na stan gospodarczy samych wierzycieli, zbyt finansowo słabych dla użycia środków skutecznej egzekucji, a nawet ich niechęć do stosowania egzekucji niedającej im zwrotu kapitału, a w najlepszym razie tylko poprawę zabezpieczenia, to stwierdzić możemy, że naruszenie praw wierzycielskich w istocie rzeczy nie było dla nich tak bolesne. Jeśli zaś mowa „o krzywdzie wierzycieli", to krzywdę tą sprawił kryzys, a nie ustawodawstwo oddłużeniowe.

Zastosowana ustawowa obniżka oprocentowania zaledwie zbliżyła stopę procentową kredytu do tego poziomu, który rolnictwo dźwignąć może w normalnych warunkach dochodowości. Ścięto jedynie wybujałość stopy procentowej wytworzonej na skutek dużych potrzeb kredytowych przy równoczesnych małych możliwościach obsługi przez rynek kapitałowy. Zadaniem polityki gospodarczej na odcinku rynku pieniężnego powinno być utrzymanie tego dorobku obniżenia stopy kredytowej, który musiał być osiągnięty przez zastosowanie niesympatycznego środka ustawodawczego. Sądzić należy, że dla całokształtu życia gospodarczego lepiej aby kredytu w ogóle nie było, niż aby był udzielany na warunkach przekraczających możliwości spłaty przez dłużnika, z punktu widzenia dochodowości jego gospodarstwa. Wynik więc działania ustawodawstwa oddłużeniowego w zakresie obniżki oprocentowania uznać należy za gospodarczo uzasadniony.

Ustawodawstwo oddłużeniowe przyjęło ogromną rozpiętość w obsłudze procentowej zobowiązań: rozpiętość wyrażającą się od 3 do 6½% oprocentowania nominalnego bez dodatku. Najtańszą grupę kredytów stanowią pożyczki prywatne niehipoteczne i państwowe udzielone w związku z przebudową ustroju rolnego. Obniżone one zostały do 3% bez kosztów dodatkowych. Następną grupę pod względem wysokości oprocentowania stanowią pożyczki amortyzacyjne instytucyj kredytu długoterminowego — 4 do 4½% plus dodatki administracyjne o dużej rozpiętości w zależności od instytucji lub emisji, a wynoszące od 0.15% do 1.9%. W kolejności następują kredyty hipoteczne prywatne o charakterze długoterminowym oprocentowane na 6%, wreszcie kredyt zorganizowany krótkoterminowy — 4½% do 6½% w zależności od rodzaju konwersji i dłużnika.

Trudno zorientować się jaką zasadniczą wytyczną kierowano się w ustaleniu takich kosztów kredytu.

Spotykamy kilka wykładni równorzędnie zastosowanych: a) rodzaj kredytu pod względem okresu spłaty i zabezpieczenia, b) rodzaj dłużnika i c) rodzaj wierzyciela. W pierwszej kategorii zasługuje na specjalną uwagę, że kredyty hipoteczne prywatne obniżone zostały do 6% a inne prywatne do 3%. (Odnośnie do grupy c). Odwrócono więc zasadę ekonomiczną, jak dotąd bezsporną, niższego oprocentowania kredytów o mniejszym ryzyku. Rodzaj dłużnika w zakresie wysokości oprocentowania został uwzględniony przez zróżniczkowanie oprocentowania układów wierzycielskich Banku Akceptacyjnego, gdzie grupy A i B opłacają 4½%, grupa C 6½% oraz przez obniżenie oprocentowania do 3% z mocy samego prawa dla grupy A i B wobec prywatnych wierzycieli.

Najmiarodajniejsza natomiast dla ustalenia wysokości oprocentowania była, jak się zdaje, kwestia wierzyciela. Uprzywilejowane zostały w zakresie kredytu długoterminowego instytucje prywatne w stosunku do państwowych, a zakresie kredytu krótkoterminowego instytucje kredytu zorganizowanego w porównaniu z kredytem prywatnym.

Jeżeli uznano za słuszną zasadę przyjętą przez ustawodawstwo oddłużeniowe, które oparło się na wytycznej dostosowania wysokości oprocentowania do rentowności gospodarstw zadłużonych, jako miarodajnej dla możliwości zaspakajania wierzyciela, to należy tem bardziej podkreślić słuszność wywodów, że praktyczne zastosowanie stawek procentowych nie znajduje gospodarczego uzasadnienia. Istnieje sprzeczność i niekonsekwencja między zasadą ochrony dłużnika jako rolnika, a praktycznym wypośrodkowaniem oprocentowania w zależności od rodzaju wierzyciela.

Niemniej istotne są wątpliwości co do okresu rozterminowania zadłużeń 14 lat, względnie z karencją 17 lat. Niepodobna uznać, aby to rozterminowanie ostatecznie porządkowało sprawę zadłużeń. Nie znajduje tu zastosowania spotykana w ekonomii zasada cyklu koniunkturalnego „siedmiu lat tłustych". Normy przyjęte są nawet z nią sprzeczne. Tembardziej, że zasadzie progresji zastosowanej przy spłacie niektórych zobowiązań, na lata „chude" przypadałyby większe spłaty niż na okres hossy. Trudno natomiast przypuszczać, aby kierowano się przewidywaniem, że dobra koniunktura w rolnictwie będzie trwała przez lat 14 i będzie przez ten okres progresywnie wzrastać. Wyjaśnienia podobnego rozterminowania zadłużeń, przy założeniu dostosowania spłaty do możliwości wywiązania się z zobowiązań, nie znajdujemy. Gdybyśmy bowiem dla przykładu zanalizowali spłaty przypadające od gospodarstwa wartości 10 tys. złotych zadłużonego w 75% wartości, to miałoby ono do uiszczenia tytułem procentów i kapitału przy 14-letnim okresie spłaty i progresji obowiązującej dla układów wierzycielskich Banku Akceptacyjnego od 4.9 do do 9.8% rocznie *wartości gospodarstwa*. Sapienti sat!

To samo odnosi się do przewidzianej ustawą instytucji postępowania układowego przed urzędami rozjemczymi. Postępowanie to jest dla większej własności głównym narzędziem redukcji kapitałowej i rozterminowania spłat. Przewidziany ustawowo termin zgłaszania wniosków o postępowanie układowe trwa do jesieni 1939 r. W konsekwencji proces oddłużania rolnictwa przy pomocy powoływania do świadczeń wierzyciela, co uznane zostało za uzasadnione w okresie kryzysu, miałoby trwać nadal w okresie poprawy koniunkturalnej bez żadnego po temu uzasadnienia. Jeżeli by nastąpił ponowny kryzys po upływie terminów przewidzianych dziś przez ustawodawstwo oddłużeniowe, wytworzyłaby się paradoksalna sytuacja działania tego ustawodawstwa w okresie poprawy gospodarczej i jego zaniechania w czasie trwania depresji.

Poddanie rewizji ustaw oddłużeniowych staje się więc dziś zagadnieniem aktualnym i pilnym. W związku z tem nasuwają się następujące postulaty: niewątpliwie słuszną jest tendencja wykorzystania ożywienia gospodarczego w zakresie spłaty zobowiązań. W odniesieniu jednak do rolnictwa przeważnie przeceniana jest możliwość wykorzystania poprawy w celu spłaty starych zadłużeń. Głęboki i przewlekły kryzys wyczerpał rolnictwo, w szczególności powstrzymał na lat kilka procesy inwestycyjne niezbędne dla utrzymania i zwiększenia dotychczasowego poziomu produkcji. Ten stan rzeczy wskazuje na to, że z punktu widzenia nie tylko rolniczego, lecz i ogólnogospodarczego konieczne jest takie ujęcie likwidacji tempa starych zadłużeń, które pozwalałoby równocześnie na zużytkowanie części środków własnych na inwestycje uzasadnione podniesieniem produkcji.

Poprawa gospodarcza pozwala przeprowadzić klasyfikację warsztatów rolnych, które będą w stanie wywiązać się ze swych zobowiązań z dochodu i tych gospodarstw, które spłatę zobowiązań będą mogły dokonać jedynie za pomocą zmniejszenia substancji majątkowej, opierając się na bardziej obiektywnych, nie wyłącznie kryzysowych ocenach możliwości płatniczych.

Pierwsza grupa gospodarstw, rokujących nadzieję regulacji zobowiązań z dochodów, powinna nadal być chronioną przed wstrząsem natychmiastowej spłaty zobowiązań, a nawet w celu niepowstrzymywania inwestycyj koniecznych dla rolnictwa a pożytecznych dla całości życia gospodarczego, stare zadłużenia powinny podlec uporządkowaniu przez skonwertowanie ich na kredyt długoterminowy amortyzacyjny. Pozwoli to warsztatom rolnym szybciej zabliźnić rany kryzysowe i stanąć w szeregu gospodarstw postępowych pod względem wzrostu produkcji, bądź przy pomocy własnych środków, bądź dzięki przywróconej zdolności kredytowej.

Druga grupa, obejmująca warsztaty nierokujące spłaty zobowiązań z dochodów nawet przy konwersji zobowiązań na kredyt długoterminowy, powinna podlec procesowi możliwie szybkiej likwidacji. Dalsza w okresie pokryzysowym ich ochrona jako jednostek gospodarczo chorych musi być słusznie uznana za szkodliwą, a proces dalszego ich oddłużenia kosztem wierzycieli za gospodarczo i społecznie nieuzasadniony. Likwidacja tych zadłużeń nie może odbywać się jedynie w trybie przywrócenia normalnego procesu egzekucyjnego; w wypadkach gdy wielkość obiektu na to wskazuje likwidacja zobowiązań z majątku dłużnika powinna być w maksymalnym stopniu wykorzystana dla celów nie tylko gospodarczych, ale i społecznych w zakresie przebudowy ustroju rolnego.

JÓZEF POLESZUK

NIEOBECNI

Les absents ont toujours tort.

U podstawy stosunku wsi i miasta wciąż jeszcze zalegają potężne złoża wzajemnej ignorancji. Trudno jej się dziwić po stronie wsi: oświatę otrzymuje w dawkach homeopatycznych, od miasta jest oddzielona murem taryfy kolejowej, prohibicyjnej dla niekorzystającego z wielorakich ulg chłopa, wielka prasa dawno zrezygnowała z wiejskiego czytelnika. Miejski inteligent znajduje się w nieporównanie łatwiejszych warunkach dla poznania wsi, ale go to nie zajmuje. Wyjedzie, owszem, na wieś dla wypoczynku, na polowanie, na zakup kilimów i haftów, podoba mu się pejzaż i folklor, ale wgryzać się wewnątrz wiejskiego życia, wmyślać się w jego zagadnienia — po co? Zresztą, to przecież wszystko takie proste, dopiero w mieście zaczyna się złożoność życia...

Wielkie dzienniki stołeczne zamieszczają niekiedy okraszone fotografiami reportaże ze wsi, obok reportaży z Konga i z Abisynii, równie obliczone na pociągnięcie czytelnika egzotyką, równie powierzchowne i równie bezkrytycznie przyjmowane. Czasem, gdy zachodzi obawa, że wieś może „zacząć się ruszać", albo w okresie przedwyborczym — przychodzi moda na wieś. Pojawiają się na czołowych miejscach artykuły podnoszące znaczenie wsi, pełne sentymentalnego frazesu, wzniosłego wylewu uczuć — coś jak o sojuszniczym kraju w dobie wizyty jego monarchy. W przyjaznych dla wsi uczuciach łączą się wszystkie ugrupowania, wszystkie kierunki myśli, wszystkie organy prasowe, nie wyłączając oficjalnych reprezentantów skartelizowanego przemysłu.

Życie tymczasem biegnie i przynosi konkretne zagadnienia, rozwiązywane przez politykę gospodarczą nie bez presji opinii publicznej, opinii kształtowanej w dużej mierze przez prasę codzienną. Urzędnik, minister, poseł, czytają gazety i liczą się z ich zdaniem. Zdawało by się tedy, że wieś, tak ogólną darzona sympatią, dobrze na tem wyjdzie. Zagadnienia polityki gospodarczej mają jednak to do siebie, że niemal każde ich rozwiązanie wpływa w ten lub ów sposób na podział dochodu społecznego. Trzeba zaś znacznie wyższej od naszej kultury gospodarczej, aby dyskusja dotycząca podziału dochodu społecznego nie stawała się prymitywną i brutalną walką o byt, ubieraną jedynie dla większej skuteczności w szatki argumentacji operującej dobrem publicznym.

W tej walce rolnictwo jest niemal nieobecne. Wystarczy podać w wątpliwość potrzebę tolerowania znacznej renty kontyngetowej lub monopolowej pobieranej przez jakąś grupę przedsiębiorstw, a już czytamy sążniste artykuły, oświadczenia czcigodnych organizacyj i uorderowanych mężów zasługi, o karygodnej demagogii antyprzemysłowej, o katastrofach, którymi grozi Państwu i jego sile obronnej niedostateczna rentowność danej gałęzi przemysłu, ofiarnie eksportującej ze stratami (przerzucanymi na konsumenta lub na Skarb Państwa), wyniszczonej i potrzebującej wielkich nakładów. Można jednak zapełniać całe szpalty łatwymi do obalenia bzdurami godzącymi w interes nie kilku przedsiębiorstw, ale ogółu warsztatów rolnych, bez obawy wywołania jakiejkolwiek głośniejszej repliki. Co dziwniejsze, zdecydowanie anty-rolnicze pomysły i projekty zarządzeń spotykają się z aprobatą kół rolniczych. Tak było ze stopniowym zniesieniem dochodu rolniczego drogą wzmagania protekcjonizmu celnego; tak było z bronioną przez „Gazetę Rolniczą", „Czas" i znaczną liczbę parlamentarzystów - rolników polityką prokartelową; tak było w dużej mierze przy omawianiu zamierzeń inwestycyjnych.

„Opinia rolnicza" zdobyła się na znaczną aktywność w dobie najgłębszego kryzysu. Miała wówczas ułatwione zadanie, klęska bowiem była jaskrawa i obawiano się poważnie, by rolnictwo nie zareagowało spadkiem produkcji. Dla uniknięcia tej możliwości przyznano wówczas rolnikom zwroty ceł, interwencję zbożową, przesadne cła przywozowe, które nigdy nie mogły być wyzyskane, wreszcie szereg ważnych zarządzeń w dziedzinie kredytowej, zmierzających niestety raczej do utrwalenia chorobowego stanu niż jego uzdrowienia, wymagającego leków bardziej dla obu stron bolesnych. Panowała też w czasie kryzysu zgodna opinia, że ograniczanie wywozu w okresie poprzednim było poważnym błędem, a równoczesne stosowanie w 1928/29 r. ceł zbożowych przywozowych i wywozowych stanowiło testimonium pauperitatis myśli polityczno - gospodarczej.

Skoro wyczuwający na ogół gusty miejskiego czytelnika „Goniec Warszawski" podjął i uporczywie w ciągu paru tygodni prowadzi, sekundowany przez „Gazetę Handlową", demagogiczną kampanię przeciwko dopuszczonemu po żniwach reglamentowanemu wywozowi zbóż, skoro „Gazeta Handlowa" z dn. 30 lipca zamieściła niewinną notatkę z Wielkopolski, w której niemal w usta rolników wkłada zdanie „o konieczności wstrzymania na pewien czas eksportu żywca, mięsa i jego przetworów" dla „przeciwdziałania obecnej haussie cen żywca", — warto się zastanowić, czy rzeczywiście sytuacja aż tak się zmieniła, że uzasadnia powrót do myślenia potępionemi kategoriami z przed lat 10-ciu.

Sprawa przedstawiona została w ten sposób, jakgdyby dopuszczenie wywozu było jakąś oryginalną i niespodziewaną decyzją, wskazującą na wielki optymizm Rządu w ocenie urodzaju. Wypada zwrócić uwagę, że raczej wolny wywóz jest stanem normalnym, że wywóz jest wciąż przedstawiony przez przemysł jako ofiara na ołtarzu dobra ogólnego, że w wielu gałęziach wysuwane są żądania wysokich premii, a więc nawet reglamentacja wywozu nie wymagającego premiowania stanowi wyjątek w polityce gospodarczej. Czy na pewno posiadamy znaczną nadwyżkę wywozową? Takiej pewności nie ma, jest raczej prawdopodobne, że zbiór jest mniejszy niż w r. ub. a spożycie

powinno wzrosnąć. Stąd prosta konsekwencja, że w zakresie zbóż chlebowych i owsa nie należało by się spodziewać takiej przewagi podaży nad popytem, któraby obniżyła ceny do poziomu umożliwiającego wywóz w wielkich rozmiarach. Tem bardziej, że rolnictwo po roku dużych zmian sezonowych jest skłonne nie wyprzedawać się odrazu i skorzystać z lepszych cen wiosennych. Chodzi o to, czy będzie mogło. Państwo uruchomiło kredyt zastawowy i zaliczkowy, przeznaczyło 10 mil. zł na rezerwę, aby wstrzemięźliwość mu ułatwić. Należy przypuszczać, że zabiegi te zostały postanowione w granicach aktualnych możliwości finansowych i argument, że 10 milionów to „kropla w morzu" — nic na to nie poradzi. Środki powyższe mogą wystarczyć, w takim razie nadmiernego wywozu nie będzie i nie ma potrzeby go utrudniać. Mogą również nie wystarczyć, a w takim razie mechaniczne zamknięcie wywozu spowodowałoby dotkliwe szkody. Nadmiar bowiem, nie mieszczący się na rynku powoduje wskutek małej elastyczności popytu gwałtowną zniżkę cen, zmuszającą z kolei do zwiększenia podaży, a zniechęcającą handel i młyny do zakupów.

Czy utrudnianie wywozu znajduje uzasadnienie w ruchu cen? Prasa codzienna zgodnie twierdzi, że 20 zł. za 100 kg żyta stanowi dla rolnika „poziom opłacalności", poniżej którego ponosi on straty. Jest to norma z palca wyssana i niesłusznie szablonowa, ale załóżmy, że jest słuszna. Otóż, sądząc z notowań giełdowych, wynoszących 20 — 23 zł, loco wagon za najwyższy standart, rolnik właśnie otrzymuje na miejscu cenę „zaledwie opłacalną", na Wołyniu nieco niżej. Wszelkie zatem duszenie tej ceny byłoby nieuzasadnione. Czy można sobie jednak wyobrazić zdrowy rozwój produkcji, której wytwory będą sprzedawane tylko w granicach pomiędzy ceną silnie deficytową w czasie kryzysów i zaledwie opłacalną w czasie ożywienia gospodarczego? W jaki sposób zostaną w tych warunkach zlikwidowane nadmierne zadłużenia, dokonane konieczne remonty, nie mówiąc o nowych inwestycjach? Miejska publicystyka bardzo lubi wytykać rolnikom, że kraje Europy Zachodniej osiągają parokrotnie wyższe plony. Niechże kto pokaże kraj, któryby osiągnął te wysokie plony przy polskich cenach!

Na wypadek, gdybyśmy jednak mieli nadwyżkę wywozową, radzi się ją wywieźć w dalszych miesiącach, by osiągnąć wyższe ceny zagranicą. Świetny pomysł! Zmusić rolników do wyprzedania się w jesieni przy cenach zduszonych znacznie niżej parytetu eksportowego, by potem kupcy mogli spekulować na zwyżkę cen światowych.

Bardziej jeszcze jaskrawo przedstawia się ów projekt przeciwdziałania zwyżce żywca. Jak bowiem wiadomo, cały rok 1936/37 nie tylko nie przyniósł produkcji zwierzęcej poprawy, ale przyniósł klęskowe pogorszenie opłacalności. Dopiero ostatnie tygodnie dały poważniejszą zwyżkę cen, na razie tylko dla trzody chlewnej i na razie w granicach, w których tuczenie zaledwie może się zacząć opłacać. Poprawa może zatrzymać proces kurczenia produkcji, sygnalizowany z wielu stron kraju na wiosnę i w pierwszej połowie lata, a zatem oszczędzić konsumentowi takiej zwyżki, jaka miała miejsce w 1929 r. Dodać należy, że eksport mięsny należy do najpiękniejszych zdobyczy naszej polityki handlowej, a jego zaprzestanie wraz z proponowanym równocześnie zamknięciem wywozu zboża stanowiłoby katastrofę dewizową, pozbawiającą przemysł możliwości importu niezbędnych surowców.

Te przykłady bodaj wystarczają dla wskazania, że w braku należytego odporu należy oczekiwać przy objawach największej sympatii dla wsi coraz to nowych projektów anty - rolniczych, dyktowanych krótkowzrocznym interesem tej lub innej grupy. Przypuśćmy, że Rząd się temu oprze, ale czy dobrze jest utrzymywać złudzenie, że polityka gospodarcza musi faworyzować rolnictwo na przekór całemu społeczeństwu i przy zupełnej obojętności samych rolników? Wszak rolnictwo posiada w mieście centrale organizacyjne z licznym personelem, posiada dość silną (liczebnie) reprezentację parlamentarną, nie powinno się więc ograniczać do łamów swojej prasy fachowej, której nie-rolnicy w ogóle nie czytają. Rozumiem, że wzajemne wydłubywanie sobie oczu przez organizacje rolnicze, oraz polowanie z naganką na własnego ministra to są zajęcia bardziej atrakcyjne, nie śmiałbym też proponować ich odłożenia, ale możeby choć cząstkę energii skierować ku wyjaśnianiu nieuprzedzonej części opinii tych spraw, których niewyjaśnienie znakomicie utrudnia Rządowi obronę najsłuszniejszych, najbardziej niezbędnych postulatów rolnictwa. Nieobecnych, biernych, trudno jest bronić.

U W A G I

ZNOWU BILANS HANDLOWY

Zaczynamy mieć znowu kłopoty z bilansem handlowym. Wyraźnie zupełnie staje się on ujemny. Po kilkumilionowych saldach ujemnych w ubiegłych miesiącach przyszło wreszcie w czerwcu r. b. saldo takie w sumie dość, jak na nasze warunki, pokaźnej, bo przeszło 17,5 mil. zł. W sumie już za całe pierwsze półrocze r. b. mamy bilans handlowy ujemny.

Można by powiedzieć, że w gruncie rzeczy nie powinno to nas obchodzić. Bilans handlowy a właściwie jego aktywność ważna była tylko wówczas, kiedy nie mieliśmy ograniczeń dewizowych tj. kiedy nasz bilans płatniczy wystawiony był w każdej chwili na działanie takiego czy innego zwiększenia się w nim rozchodów i wskutek tego pokrywania niedoboru bilansowego złotem z zapasów Banku Polskiego. Ograniczenia dewizowe, można by twierdzić dalej w tymże sensie, chronią nas od takiej ewentualności. O ile rozchody z tytułu przywozu towarowego wykażą silniejszą nadwyżkę nad dochodami z tytułu wywozu, to jedno z dwojga: albo nie da się dewiz na przywóz, stworzy się zamrożenia obcych należności i w ten sposób doprowadzi się do równowagi, albo ograniczy się jakieś inne rozchody (np. finansowe) na korzyść ujemnego bilansu handlowego. W każdym razie trzymamy ograniczeniami dewizowymi nasz bilans płatniczy całkowicie w ręku — i nic nam się groźnego stać nie może.

Rozumowanie takie, które spotykaliśmy już nieraz, jest słuszne — ale słuszne tylko formalnie. Prawda — ograniczenia dewizowe chronią nas od wszelkiego załamania się bilansu płatniczego. Złoto w podziemiach Banku Polskiego może spać spokojnie, bo są środki na obronę tego stanu posiadania. Ale pytanie, czy wszystkie środki mogą i nadają się w danej chwili do zastosowania? W konkretnym wypadku zredukowanie innych — pozatowarowych — rozchodów na rzecz zatkania dziury w bilansie handlowym jest po prostu dlatego niewykonalne, że „gros" tych rozchodów zostało właściwie już i tak zawieszone przez fakt zawieszenia transferu zobowiązań zagranicznych. Zarządzenie to — jak wiemy — nie jest pełne, gdyż do niektórych krajów transfer ten się odbywa. Ale przerwanie go w tej chwili pociągnęłoby automatycznie jako skutek represje ze strony tychże krajów w stosunku do naszego wywozu towarowego. Albowiem, jeśli słusznym jest, że dlatego do krajów tych transferujemy zobowiązania finansowe, bo kraje te przyjmują od nas znaczny wywóz i dają nam duże sumy z dodatniego bilansu handlowego, jaki posiadamy z nimi, to równie prawdziwa jest i konstrukcja odwrotna, a mianowicie, iż ów dodatni bilans handlowy „wisi" w dużej mierze na naszym liberalizmie transferowym w zakresie finansowym. Zatykając zatem jedną dziurę w bilansie hanlowym, gotowi jesteśmy w tym wypadku zrobić drugą...

Pozostaje więc drugi sposób: zamrozić należności za przywóz. Każdy zrozumie, iż jest to polityka na niesłychanie krótką metę. Świat nauczył się już, co to są zamrożenia towarowe, od Niemiec. Nauczył się tak doskonale, że nie chce swoich doświadczeń powtarzać. Zamrożenia, o ile by miały powstać w większych rozmiarach, równoznaczne są z przerwaniem się przywozu. A o to, oczywiście, nikomu chodzić nie może.

A jeśli tak jest, to mamy w zakresie bilansu handlowego też same możliwości, jakie posiadaliśmy i przed wprowadzeniem ograniczeń dewizowych. Jesteśmy, rzecz prosta, dla stosowania ich w warunkach o wiele lepszych niż poprzednio, bo „w każdym razie" posiadamy mur obronny, którego wówczas nam brakło. Ale sam kierunek postępowania może być, jak i przedtem, tylko dwojaki: albo zmniejszyć przywóz albo powiększyć wywóz. Tertium non datur.

Powstaje pytanie, czy możemy zmniejszać przywóz? Owszem — możemy teoretycznie, pod warunkiem, że zgodzimy się na hamowanie rozwoju ożywienia gospodarczego w kraju. Prawie 60% wartości naszego przywozu przypada w tej chwili już na surowce i półfabrykaty potrzebne dla przemysłu. Pozostałe 40% — to albo środki produkcji, które są niezbędne dla przeinwestowywania się przestarzałych przedsiębiorstw lub powstawania nowych, albo te nieliczne artykuły „zbędnego importu", które przywozić musimy, o ile chcemy, aby nasz wywóz do krajów, które artykuły te wytwarzają, nie doznawał przeszkód. Surowce, jak wiadomo, poszły teraz w cenie. Nawet nie zwiększając ich importu, musimy płacić za nie drożej. Cóż dopiero, gdy zapotrzebowanie przemysłu wzrasta. W 1936 r. przywieźliśmy z zagranicy towarów za miliard złotych. W ciągu pierwszego półrocza r. b. — za 600 milionów. Można przypuszczać, iż wartość naszego przywozu za cały 1937 r. wypadnie powyżej 1,2 miliarda zł. Ten *przywóz trzeba co najmniej* pokryć wywozem.

I znów dochodzi się do tego niezmiernie już banalnego stwierdzenia, iż fundamentem wszystkiego w tej chwili jest zwiększenie wartości naszego wywozu. To jedno da nam możność swobodnego rozwijania dalej naszej wewnętrznej koniunktury. Powstaje pytanie — jak to zrobić?

Trzeba sobie jasno powiedzieć, iż znaleźliśmy się w sytuacji, którą przewidywano, niestety, z obawą już od kilku lat. A mianowicie w sytuacji, gdy narasta samoczynna koniunktura wewnętrzna, a nie istnieją jeszcze po temu sprzyjające warunki zewnętrzne. Tyle razy mówiło się, że koniunktura światowa powinna nas „wynieść" w górę. Wynikało z tego, iż powinni byśmy być w stosunku do niej lekko spóźnieni. Tymczasem jakkolwiek istnieje wielka koniunktura w niektórych krajach, to jednak „koniunktury światowej" w istotnym znaczeniu tego słowa — nie ma. Koniunktura światowa — to wznowienie międzynarodowego ruchu kapitałów, a przez to spokój na odcinku bilansów płatniczych poszczególnych krajów. Bo przypływ kapitałów — to możność szerszego przywozu i „pozwolenia sobie" na ujemny bilans handlowy na dłuższy przeciąg czasu. W każdym innym wypadku troska o bilans w państwie dłużniczym, jak Polska, musi trwać nadal.

Potrzebujemy zwiększonego przywozu — a nie możemy pozwolić sobie na ujemny bilans handlowy. Jak zwiększyć wywóz? Główną przyczyną, która stoi mu na przeszkodzie, to nasz stosunkowo jeszcze wysoki poziom cen w złocie. Dewaluować? Nieraz twierdziliśmy, iż nigdy się to nam nie opłaci. Obecnie doświadczenia z frankiem, inflacją złota w krajach anglosaskich itd. itd. potwierdzają jeszcze to stanowisko. Jakże dewaluować, skoro zupełnie jeszcze nie wiadomo, jaki może być poziom stabilizacji kierowniczych walut świata?

Jeśli zaś dojdziemy do takiego przekonania — a jednocześnie pogorszenie bilansu handlowego uzna się za istotnie groźne (przypuszczalnie — niewielkie saldo ujemne moglibyśmy, ostatecznie, przez dłuższy czas znosić), nie pozostanie nic innego jak zastosować wszystkie te środki popierania wywozu, jakie stosują już od szeregu lat kraje, żyjące w austrii. Nie znaczy to bynajmniej, abyśmy i my mieli wchodzić na tę drogę w naszej wewnętrznej polityce gospodarczej. One przecież *nakręcały* koniunkturę, a my — tyle tylko, że nie tłumimy ożywienia samoczynnego. One potrzebowały dla swej ekspansji koniunkturalnej wielkich środków w dziedzinie forsowania wywozu — nam wystarczą mniejsze. Ale, wydaje się, trzeba raz skończyć z łudzeniem się, iż liberalizm w obrotach handlowych może w naszej sytuacji w czemkolwiek nam pomóc.

ab.

KLASYCZNIE – ALE BEZSKUTECZNIE

Od dłuższego czasu prasa, zwłaszcza codzienna, poświęca bardzo dużo miejsca i uwagi stosunkowi, jaki zachodzi pomiędzy stanem i dynamiką wkładów w bankach, a stanem i dynamiką kredytów bankowych. Podkreślana jest przy tem jaskrawość dysproporcji w rozwoju tych dwu wielkości, a pod adresem banków padają dość mocne zarzuty.

Istotnie, linia wzrostu kredytów bankowych nie tylko nie pokrywa się z linią wzrostu wkładów, lecz bardzo silnie od niej odbiega. Wystarczy stwierdzić, że w ciągu pierwszych 5 miesięcy b. r. wszelkie wkłady w bankach i domach bankowych prywatnych podniosły się o 40,5 mil. zł, gdy jednocześnie saldo udzielonych kredytów (dyskonta, rachunków bieżących i pożyczek terminowych) podniosło się zaledwie o 14,8 mil. zł. A że to nie przypadkowy zbieg okoliczności, że w tej dysproporcji jest metoda, świadczy fakt, iż w ciągu 1936 r. wkłady w bankach wzrosły o 18,2 mil. zł, a kredyty spadły o 17,5 mil. zł.

Z czysto bankowego punktu widzenia polityka deflacji, stosowana przez banki, nie wydaje się zła. Banki znakomicie zwiększają swe pogotowie kasowe, a zmniejszenie w r. b. redyskonta o 25,2 mil. zł dowodzi przewidującej i zapobiegliwej gospodarki ze strony banków.

Słusznie. Ale w przewidywaniu *czego* banki stosują tak ostrożne metody? Odpowiedź może być dwojaka: albo liczą się one z rychłym pogorszeniem się koniunktury i dlatego mobilizują swe środki na t. zw. czarną godzinę, albo też nie mają odpowiedniego materiału wekslowego i w ogóle — dobrych kredytobiorców.

Ta ostatnia teza lansowana jest szczególnie silnie przez same banki. Twierdzą one, że są zmuszone do pamiętania o skutkach nadmiernego optymizmu w okresie przedkryzysowym, a przez to nie mogą zbyt pochopnie kredytować wzrastające obecnie obroty. Podkreśla się przy tem stale, że kredytobiorcy wcale tacy pewni nie są, że selekcja kredytobiorców powinna być szczególnie ostra i że dobrego „materiału" jest w dalszym ciągu właściwie niewiele. Istnieje wreszcie argument ostatni, ale bynajmniej nie drugorzędny, iż o ile w epoce depresji trzeba było przez palce patrzeć na „pewność i zaufanie", o tyle w okresie poprawy koniunkturalnej stosunek samarytański powinien ustąpić miejsca stosunkowi czysto bankowemu.

Pięknie, mądrze i właściwie... A jednak w przekornym czytelniku czy słuchaczu może się wzbudzić podejrzenie, dlaczego to nie tylko banki prywatne, ale i banki państwowe są tak skąpe w udzielaniu kredytów. Ten deflacyjny wiatr, wiejący w Polsce już blisko od roku, ma głębsze powody, a bilanse Banku Polskiego są jego najbardziej wymowną ilustracją. I dlatego podejrzliwy czytelnik lub słuchacz doszukuje się w kursie deflacyjnym bądź taktyki mobilizacyjnej („czarna godzina": wojna, depresja...), bądź chęci przeciwdziałania nadmiernemu rozwojowi koniunktury, bądź zamiaru opanowania zwyżki cen i zahamowania wzrostu importu.

Podejrzliwość naszą skierować należy jeszcze na jeden punkt. Jest nim zamiar stworzenia kredytu średnio — i długoterminowego. Rzecz prosta, wkłady i lokaty w bankach nie nadają się do powyższego celu. Chodzi więc zapewne o to, aby nieudzielanie kredytów krótkoterminowych wywołało wrażenie wzrastającej płynności rynku i aby tą drogą spadło oprocentowanie wkładów (co jest już faktem dokonanym), powodując z kolei zamianę wkładów na zakup papierów wartościowych i udział w przedsiębiorstwach.

Prawdopodobnie i ten cel jest piękny i słuszny. Wypada jedynie zauważyć, że w rezultacie potanienia stopy od wkładów spadnie także oprocentowanie kredytów krótkoterminowych, a zatem — słuszny z naszego punktu widzenia — cel: zwiększenie kredytu krótkoterminowego zostanie osiągnięty... wbrew zamiarom tych, co chwalą sobie dzisiejszą wstrzemięźliwość banków. Wydaje się, że taki bieg wypadków będzie zdrowy, ale i — nielogiczny.

Wreszcie pytanie: czy wolne kapitały, dzisiaj drzemiące w pończosze lub niezadowolone z obniżki stopy procentowej od wkładów, przeniosą się istotnie do papierów o stałym oprocentowaniu lub do akcyj przedsiębiorstw przemysłowych? Czy rezygnacja — jak się to mówi — państwa z prywatnego rynku kapitałowego da w rezultacie to, do czego się dąży, a mianowicie odbudowę prywatnego kredytu długoterminowego i prywatnej inicjatywy inwestycyjnej?... Daj, Boże, żeby tak się stało, ale dotychcza-

sowy przebieg wypadków nie skłania do zbytniego w tym względzie optymizmu.

Poprawna taktyka banków zasługuje na uznanie. Tylko, że banki nie są celem samym w sobie. Trzeba je traktować jako aparat, jako narzędzie. Skoro zbierają wolne kapitały, to powinny je zużytkować tak, aby całość życia gospodarczego na tem nie ucierpiała. Nasze potrzeby inwestycyjne — z publicznymi na czele — są tak ogromne, nasze stałe bezrobocie jest tak wielkie, nasz system kapitalizacyjny via instytucje publiczne (P. K. O., K. K. O., ubezpieczalnie) jest tak zakorzeniony — że o klasycznej metodzie finansowania inwestycji i produkcji trudno jest mówić. Państwo, jak sądzimy, nie powinno rezygnować z możności alimentowania się na rynku wolnych, ale niekoniecznie śmiałych kapitałów. Instytucja bonów krótkoterminowych, „weksli pracy" itp. bardzo by się przydała i bankom i ich klienteli i potrzebom gospodarczym kraju.

Klasyczne metody działania, wzbudzając podziw i szacunek dla tych, co je stosują, napawają obawą, że to piękne dzieło może nie znaleźć należytego oddźwięku. I że może podzielić los wieloletniej polityki swobody transferu, przekreślonej brutalnie — wobec swego bankructwa — zarządzeniami z kwietnia i maja ub. r.

j. gozd.

WOLNOMYŚLNOŚĆ

Znakomity ekonomista angielski J. M. Keynes napisał w roku 1923 niewielką książkę p.t. „Traktat o reformie pieniężnej". Książka ta, jak widzimy z daty, była pisana w okresie powszechnych dążeń do odbudowy przedwojennego systemu pieniężnego. Tezą autora było, iż dla życia i rozwoju gospodarczego potrzebna jest jak największa stałość siły nabywczej pieniądza. Z tego stanowiska potępiał on zarówno inflację jak i deflację — „inflacja bowiem jest niesprawiedliwą, a deflacja krępującą życie gospodarcze. Z dwojga złego większym złem jest chyba deflacja, gdyż w zbiedniałym świecie, gorzej jest wywołać bezrobocie, niż rozczarować rentierów. Nie ma jednak potrzeby zestawiać jedno z drugim. Łatwiej jest zgodzić się z tem, że jedno i drugie jest złem, którego należy unikać. Indywidualistyczny kapitalizm doby obecnej właśnie dlatego, że pozostawia kapitalizację indywidualnemu rentierowi, a produkcję indywidualnemu przedsiębiorcy, oparty jest na przesłance stałości jednostki pieniężnej i nie może prosperować — być może nie potrafi nawet istnieć — bez takowej".

Autorowi nie chodziło przy tem o pieniądz formalnie stały, to znaczy w stosunku do złota, lecz właśnie o stałość siły nabywczej. To zagadnienie można rozwiązać dwojako — po przez regulowanie poziomu cen, co oczywiście jest możliwe tylko w warunkach totalizmu państwowego, albo przez regulowanie miernika wartości, czyli pieniądza, który to środek realizując nadrzędne kierownictwo państwa procesami gospodarczymi, pozostawia nietkniętą indywidualną inicjatywę w dziedzinie kapitalizacji i wytwarzania.

„Powinniśmy się uwolnić — pisał Keynes — od niedowiarstwa w stosunku do regulowania miernika wartości drogą *świadomych* zarządzeń. My nie możemy pozostawić jednostki pieniężnej samej sobie, zaliczając ją do kategorii zjawisk, których cechą charakterystyczną, prawda w różnym stopniu, jest to, iż stworzone one zostały jak pogoda, norma urodzeń, słowem zjawiska regulowane naturalnymi przyczynami... względnie takich, dla zmiany których niezbędna jest rewolucja".

Słowem J. M. Keynes proponował w 1923 roku wprowadzenie waluty regulowanej, niezwiązanej z wahaniami cen złota i niwelowania, przy pomocy tego instrumentu koniunkturalnych wahań cen. Gold Standardt nazwał to barbarzyństwem. W przedmowie do tego dzieła napisał: „Nigdzie konserwatywne poglądy nie zakorzeniły się tak głęboko, jak w zakresie problemów pieniężnych, a równocześnie w żadnej innej dziedzinie nie odczuwa się tak silnie konieczności nowej orientacji. Często twierdzi się, *że naukowe zbadanie problemów obiegu pieniężnego jest niemożliwe, bo świat bankowy nie jest w stanie intelektualnie opanować dotyczących go zagadnień. Jeśli tak jest, to broniony przez nich porządek rzeczy musi upaść.* Lecz ja tak nie myślę. Brakuje nam raczej jasnej analizy realnych faktów, niż zdolności zrozumienia już dokonanej analizy. Jeżeli nowe idee, powstające w różnych ośrodkach są zdrowe i słuszne, to ja nie wątpię, że wcześniej lub później znajdą one swą drogę. Ja poświęcam tę książkę kierownikom i Radzie Banku Angielskiego, na których i dziś i na przyszłość spadają o wiele trudniejsze zadania, niż w przeszłości". Krytykując zaś politykę pieniężną U. S. A., która usiłowała stosować różne nowe metody, pozostawiając równocześnie izby prawodawcze przy przekonaniu, iż wszelkie odchylenia od złotego pieniądza są niedopuszczalne, autor określił tę politykę jako fikcję, zaznaczając ironicznie: „Wszystkie podobne fikcje zawierają element niepewności. Gdy gromadzenie złota wyjdzie poza pewne granice, członkowie kongresu mogą nabrać wątpliwości. Nie ma również pewności, że jakiś senator nie przeczyta tej książki i nie zrozumie jej. Wcześniej lub później fikcja straci swą wartość".

Minęło 14 lat. Waluta regulowana w Anglii i U. S. A. jest faktem. Faktem jest również w całym bloku sterlingowym. W kraju, gdzie się manipuluje walutą, zachowaną została inicjatywa prywatna w zakresie kapitalizacji i wytwarzania. (Ingerencja państwa w podział dochodu społecznego jest odmienną sprawą). Tam zaś, gdzie widocznie świat bankowy nie opanował intelektualnie dotyczących go problemów zaszła albo rewolucja, albo daleko posunięta ewolucja w kierunku ograniczenia inicjatywy prywatnej. Między innymi i w Polsce. Bo wzrost siły nabywczej pieniądza o 100% nie może nie pozostawić śladów głęboko sięgających w strukturę gospodarczą. Wbrew poglądom Keynes'a woleliśmy spowodować bezrobocie, niż naruszać interesy rentierów, i to interesy bynajmniej nie zagwarantowane kontraktem, a stworzone przez koniunkturę. Nie poszliśmy za sugestiami angielskimi, by zdewaluować złotego razem z funtem. Koncepcje dewaluacyjne wypłynęły w Polsce dopiero wtedy, gdy ceny szły w górę, a

więc o wiele za późno. Myślimy strasznie powoli, życie wyprzedza pracę naszej myśli, choć powinno być odwrotnie. Nasz świat bankowy wciąż nie jest w stanie intelektualnie opanować zagadnień będących zakresem jego działalności. Nic więc dziwnego, że porządek rzeczy, którego bronią — mianowicie swoboda inicjatywy prywatnej — upada, ingerencja państwa rośnie, bo musi rosnąć, gdyż inaczej wiele rzeczy koniecznych nie robiłoby się wcale.

r. s.

TRZEBA MÓWIĆ WYRAŹNIE

„Spólnota Pracy" (Nr. 14 z 15 lipca b. r.) umieściła artykuł p. A. Żabko-Potopowicza p. t. „Miejsce dla spółdzielczości".

Tezą artykułu jest, iż handel prywatny w Polsce powoduje nadmierną rozpiętość pomiędzy cenami, płaconymi rolnikom za produkty rolnicze, a cenami tychże w hurcie i detalu. „Rozpiętość ta — pisze autor — odbija się fatalnie na rentowności naszej produkcji rolniczej, a usunięcie jej stanowi ważne zagadnienie dla naszego rolnictwa". I wreszcie dochodzi do konkluzji: „Narzędziem, które może dużo zdziałać, by rozpiętość tę zmniejszyć, jest jak wiemy, spółdzielczość"...

Artykułowi, o którym mowa, brak dwuch zasadniczych elementów: po pierwsze — ścisłości w doborze ilustrujących tezę autora faktów czy liczb, po drugie — dowodów, które by przekonały czytelnika, że spółdzielczość może i potrafi wspomnianą rozpiętość zmniejszyć lub zgoła usunąć. Oba te mankamenty sprawiają, że teza, którą autor chciał przeprowadzić, zawisła po prostu w powietrzu, co stało się wielką szkodą dla spółdzielczości, „Spólnota Pracy" jest bowiem pismem spółdzielczym.

Autor, oczywiście, oparł się na materiałach statystycznych, głównie na danych G. U. S., które są niekompletne z wyjątkiem materiału statystycznego odnośnie niektórych płodów rolnych (tj. zboża i mięsa), który ma być jakoby dostatecznie bogaty. Nawiasem dodamy, że to, co G. U. S. w zakresie cen publikuje, dalekie jest od doskonałości i bogactwa i dopiero po szczegółowych, analitycznych pracach Międzysamorządowej Komisji Handlu Wewnętrznego będziemy zorientowani należycie w strukturze rynku towarowego w Polsce. Tymczasem bierzmy to, co się da, i wyciągajmy skromne wnioski z liczb, drukowanych przez G. U. S., tak, jak to uczynił p. Żabko-Potopowicz. Tylko, że nasze wnioski, na tym samym źródle oparte, będą odmienne, a w każdym razie inne, aniżeli konkluzje, do niektórych on doszedł.

Rozumowanie swoje przeprowadza p. Ż.-P. na podstawie liczb mocno już przestarzałych (ostatni rok: 1935). Daje mu to okazję do stwierdzenia, że udział rolnika w cenie, płaconej przez konsumenta, jest niski, co odpowiada okresowi złej koniunktury, ale nie odpowiada chwili obecnej, mierzonej, skromnie licząc, ostatnim półroczem.

Aby nie być gołosłownym, przytoczę poniżej kilka zestawień, sporządzonych na podstawie „Wiadomości Statystycznych" według recepty p. K. Lepy (na którego powołuje się p. Ż.-P.). Ustalam przeto stosunek ceny, otrzymywanej przez rolnika (przeciętna wojewódzka), do ceny detalicznej, płaconej przez spożywcę (przeciętna dla miasta wojewódzkiego), i dochodzę do następujących ilczb procentowych (wszystko to dotyczy miasta Lublina i woj. lubelskiego):

artykuły	r. 1935	r. 1936	I półr. 1937
pszenica/mąka psz.	73	85	95
żyto/chleb żytni	44	48	65
jęczmień/kasza jęcz.	71	82	82
wieprz/mięso wieprz.	66	72	82
ziemniaki	57	56	71
mleko	87	87	88
jaja	72	71	72

Tendencja wyraźnie zwyżkowa, „nożyce" szybko dążą do zamknięcia się, udział rolnika w cenie detalicznej bynajmniej nie jest tak niski: oto główne wnioski, jakie się z powyższej tabliczki nasunąć mogą.

A może G. U. S. się myli? Bo jeżeli p. Żabko-Potopowicz podaje za obliczeniami Zakładu Polityki Agrarnej S. G. G. W., iż w Warszawie z ceny 25 gr., płaconej za litr mleka przez spożywcę, rolnik otrzymywał 7 groszy z ułamkiem, czyli 30%, z danych zaś G. U. S. wynika, iż przy cenie detalicznej również 25 gr. za litr rolnikowi płacono w woj. warszawskim ca 14 gr. tj. 56% — to rozpiętość pomiędzy danymi statystycznymi przerasta rozpiętość cen między producentem a spożywcą...

Wrócimy jednak do wywodów p. Żabko-Potopowicza. Stwierdzając, że niski udział rolnika w cenie detalicznej jest wysoce krzywdzący tego ostatniego, p. Ż.-P. nie podaje ani jednej liczby, która by udowodniła, że okres kryzysu już minął i że obecnie ceny detaliczne, regulowane systemem administracyjnym, rzeczoną rozpiętość b. silnie zredukowały. Podobnie zredukowane zostały — i to dość znacznie — koszty pośrednictwa, które p. Ż.-P. niesłusznie utożsamia z zyskiem pośredników. Opłaty rzeźniane i targowiskowe zmniejszono tak silnie, że dane z r. 1933, na których opiera się p. Ż.-P., są zupełnie nieaktualne. Mimochodem autor, cytując obliczenia p. Lepy, stwierdza, że udział producenta podwarszawskiego w cenie płaconej przez warszawskiego spożywcę za produkty spożywcze, wyniósł w październiku 1928 r. 63% tej ceny, w 1935 r. — 53%, ale już w lipcu 1936 r. 61%, czyli sytuacja z przed roku wróciła do stanu z przed kryzysu, do stanu, który uchodził za szczyt pomyślności rolniczej. Autorowi zabrakło, niestety, miejsca, by fakt ten omówić.

Nie podając bliższych danych na uzasadnienie swego twierdzenia, p. Ż.-P. konstatuje, że w Polsce „pomiędzy cenami, płaconymi rolnikom za produkty rolnicze, a cenami za nie w hurcie i detalu istnieją odchylenia przeważnie znacznie przerastające analogiczne odchylenia, spotykane na Zachodzie Europy, gdzie została należycie uporządkowana droga, którą przechodzi wytwarzany przez rolnika produkt, by

trafić do spożywcy"... W tem sęk, że jest inaczej. Bo oto, opierając się na cyfrach G. U. S., mogę skonstatować nast. relację pomiędzy ceną giełdową żywca a ceną giełdową mięsa:

	1935 r.	1936 r.
wół/mięso wołowe		
Polska	56	56
Czechosłowacja	49	50
Niemcy	55	54
wieprz/mięso wieprzowe		
Polska	76	78
Czechosłowacja	74	78
Niemcy	70	72

Wnioski nasuwają się same.

Ale p. Żabko-Potopowicz twierdzi, że ceny giełdowe (ma zresztą na myśli nie żywiec, lecz zboże) nie są miarodajne, bo są one „przeważnie wyraźnie wyższe od cen płaconych producentom". Zapominając o tem, że różnicę tych cen trzeba złożyć na karb jakości (selekcji) zboża, warunków dostawy (parytet!), kosztów przewozu itp., autor ponadto nie zadał sobie trudu, by obliczyć, ile ta konieczna (tak jest!) różnica naprawdę wynosi. Gdyby sięgnął do publikacyj G. U. S., to by się przekonał, iż np. pomiędzy przeciętną ceną żyta, płaconą producentowi w woj. poznańskim, a ceną giełdy poznańskiej odchylenie wynosiło w r. 1935 przeciętnie 60 groszy na kwintalu, tj. 5% ceny producenckiej, w r. 1936 — 90 groszy (6%), a w ciągu pierwszych 5 miesięcy b. r. — 80 groszy (4%). Wiadomo zaś, że w r. b. ceny lokalne niejednokrotnie bywały wyższe od cen giełdowych (tak np. w kwietniu przeciętna cena 1 q żyta w woj. warszawskim wynosiła 23,8 zł., gdy giełda warszawska zanotowała 23,6 zł.).

Nie trzeba jednak wnioskować, że handel w Polsce jest bez zarzutu, a koszty pośrednictwa tak niskie, że się już zniżyć nie dają. Nie to jest, zresztą, najważniejsze, *ile* te koszty wynoszą, ale to, *co* wzamian handel ze siebie daje. Jakość towaru, nabywanego przez spożywcę, stoi w krajach Zachodu na pierwszym miejscu; cena gra nieraz mniejszą rolę, aniżeli np. terminowość dostawy.

Wreszcie niepoślедni czynnik w całokształcie problemu kosztów pośrednictwa stanowi struktura rynku. Składają się na nią nie tylko ilość i jakość pośredników (a także przetwórców, np. piekarzy, wędliniarzy), ale także wysokość realnej stopy procentowej, stopień ryzyka, płace robocze, podatki i świadczenia, brak standaryzacji towaru tak u kupca, jak i u rolnika, brak koncentracji podaży i popytu, brak urządzeń pomocniczych (chłodni, przechowalni itp.), niska kultura spożycia etc., słowem „cały splot czynników", o którym tak ładnie napisał p. Żabko-Potopowicz, nie próbując go rozwikłać.

A jak w tym całym „splocie" ulokować — o co przecież głównie chodziło — spółdzielczość, aby rozpiętość cen i koszty pośrednictwa uległy obniżce — tego nie wiemy. Bo nie wystarczy powiedzieć o „pewnych efektach", przez spółdzielczość jakoby osiągniętych, lecz trzeba wyraźnie wykazać, w jaki sposób może ona przyczynić się do uporządkowania i potanienia wymiany i jakich ma używać metod, aby pośrednictwo spółdzielcze uczynić tańszym i, co ważniejsze, *sprawniejszym* od prywatnego.

z. i.

KTO MA RACJĘ

Z okazji uwag p. Fr. Kozłowskiego w poprzednim numerze „Gospodarki Narodowej", p. t. „Rząd, przemysł i opinia publiczna", przedrukowanych następnie przez „Gazetę Polską", jedno z pism, będących megafonem wielkiego przemysłu, wystąpiło z artykułem, mającym udowodnić, że ani „Gospodarka Narodowa", ani „Gazeta Polska", nie mają racji. Przypominamy, iż chodziło o postulat ze strony niektórych przedstawicieli sfer gospodarczych, by władze państwowe wpływały na publicystykę i opinię w kierunku uniemożliwienia jej ostrej krytyki i skłonienia do wypowiedzeń przyjaznych pod adresem przemysłu.

Wspomniane pismo sądzi, że postulat taki jest usprawiedliwiony, bo „ciężki przemysł w Polsce jest fundamentem, na którym opiera się siła i znaczenie Polski", bo „w państwach przemysłowych wielki przemysł jest najważniejszym celem polityki gospodarczej, jest beniaminkiem rządów, ich dumą i ambicją" i wreszcie, że rząd „ingeruje i surowo karze" za propagandę przeciw ustrojowi polityczno - gospodarczemu, „a czyż atakowanie i osłabianie w ten sposób wszystkich przemysłów kluczowych w Polsce nie idzie na rękę komunizmowi".

Przypomnijmy sobie najprzód, jak się przedstawia stosunek Państwa Polskiego do przemysłu. Nie trzeba o tym dużo mówić — wystarczy wziąć pod uwagę kredyty celowe rozdawane hojną ręką przez Polską Krajową Kasę Pożyczkową w pierwszych latach niepodległości, a następnie politkę gospodarczą chroniącą przemysł przed bankructwami w czasie depresji, gwarancje kredytowe, politykę taryfową, prokonsumencką, politykę w stosunku do rolnictwa itd. itd., by stwierdzić, iż przeciwstawianie Polski państwom, gdzie przemysł jest beniaminkiem, jest zupełnie nieuzasadnione. Na brak opieki ze strony Państwa przemysł nie może narzekać i nawet tego, właściwie mówiąc, nie robi, a narzeka raczej na wymagania Państwa. Wymagania te jednak są zwykle podyktowane względami na „należytą obronność kraju, dalszy rozwój gospodarczy Państwa i dobrobyt całej ludności polskiej". Może polityka gospodarcza Państwa jest błędna i dzięki tym błędom nie tylko nie zbliża, a raczej oddala moment realizacji wymienionych wyżej celów?

Takie poglądy istnieją między innymi wewnątrz sfer gospodarczych i są otwarcie głoszone w prasie. To samo twierdzą z innych punktów widzenia różne ugrupowania polityczne. I to wolno robić. Natomiast krytykowanie prywatno - gospodarczej działalności przemysłowej powinno być zakazane i postawione na równi z propagandą przeciwpaństwową! Mimowoli ciśnie się na usta okrzyk — bójcie się Bo-

ga ludzie, co wy wygadujecie? Po co wywołujecie wilka z lasu. Toć o wiele łatwiej jest uzasadnić uznanie za działalność antypańswową wszelką krytykę polityki gospodarczej Państwa!

A poza tem porozumiejmy się wyraźnie o co chodzi. Nie ma i nie było żadnego antyprzemysłowego nastawienia i nastawiania opinii publicznej, poza tak zwanym agraryzmem. Nawet komunizm jest ruchem wybitnie proprzemysłowym. Poza owym agraryzmem wszystkie odłamy opinii publicznej w Polsce są proprzemysłowe i nikt nigdy przemysłu nie atakował. Nieszczęście polega tylko na tem, że *olbrzymia większość opinii publicznej nie ma zaufania do przemysłowców.* Zjawisko to jest bezsporne, znane oddawna, nazywane różnymi imionami, między innymi antykapitalistycznej mentalności.

Ta nieufność w stosunku do przemysłowców i antykapitalistyczna mentalność mają głęboko tkwiące korzenie w całej naszej politycznej, gospodarczej i kulturalnej historii. Ta nieufność tkwiła u podłoża szlacheckiej pogardy dla działalności przemysłowo-handlowej, potem w ideologii walki klasowej z kapitalistami ruchu socjalistycznego, a dziś tkwi immanentnie w ruchu nacjonalistycznym pod postacią hasła walki z obcymi ośrodkami dyspozycji gospodarczej. Nie ma siły, któraby ten czynnik z naszego życia usunęła, jakimikolwiek bądź zakazami, represjami i propagandą słowną czy prasową, dopóki istnieją fakty, które rodzą nieufność.

Te fakty są znane: znaczna większość naszego przemysłu podlega nadal obcej dyspozycji i opinia polska nigdy nie uwierzy, by ta dyspozycja liczyła się z interesami Państwa Polskiego bez przymusu ze strony tego Państwa; działalność prywatno - gospodarczych sfer jest tajna, niedostępna kontroli opinii publicznej, a zastarzałej nieufności nie można pokonać inaczej, jak bardzo widocznymi i uchwytnymi faktami; podstawą dobrej opinii przemysłu w innych krajach były zawsze szerokie rzesze akcjonariuszy, otrzymujących dywidendy, w Polsce zaś trudno o bardziej reprezentacyjny typ „ofiary", jak drobni akcjonariusze, drugą podstawą dobrej opinii o przemysłowcach byli i są gdzie indziej szerokie rzesze drobnych przemysłowców, rzemieślników i kupców, którzy mają nadzieję i szanse, stania się większymi przedsiębiorcami i kupcami — w Polsce system kartelowy uniemożliwia tę ewolucję i odbiera wszelkie nadzieje.

W konsekwencji dobra opinia o sferach przemysłowych nie ma w Polsce bazy w historii, i nie ma bazy społecznej w dzisiejszej rzeczywistości. Przemysłowcy nie umieją znaleźć wspólnego języka z opinią społeczną (a może i nie chcą?). Przemawiają do tej opinii z góry, tonem wyniosłych pouczeń, co jest niedopuszczalnym błędem taktycznym, a nie mogąc w ten sposób nikogo przekonać wysuwają twierdzenia sformułowane jako pytania: „A czyż dotychczasowa wymiana myśli i poglądów w sprawach wielkiego przemysłu nie jest groźna dla Państwa?"

Hm... czasami ta dyskusja wywołuje istotnie groźne wrażenie, że interesy *przemysłu* są w zasadniczej sprzeczności z interesami i celami Państwa Polskiego. Gdyby tak było, byłby to wyrok śmierci na nasz byt, jako Państwa. Ale, gdy po bliższym przyjrzeniu się sprawie, okazuje się, że chodzi tu faktycznie nie o przemysł, ale o przemysłowców (i to nie wszystkich), to przestrach mija. Oczywiście przestrach o Państwo. Przestrach zaś o przemysłowców gwałtownie wzrasta. Sprawa jednak nie jest beznadziejna. Należy tylko zacząć tworzyć fakty wzbudzające zaufanie opinii publicznej i jak najprędzej zaniechać pomysłów zamykania tej opinii ust, bo gdyby się to nawet udało, to nieufność jeszcze by wzrosła.

z. sz.

PRZECIW PRĄDOWI

Mentalność polskiego społeczeństwa posiada pewną dziwaczną cechę, mianowicie niechęć do chwalenia kogokolwiek bądź za jego zasługi i czyny, przynajmniej za życia danego człowieka. Przyjętą jest jedynie krytyka negatywna. Stąd polska opinia publiczna jest wybitnie jednoboka.

Na hyperkrytycyzm polskiej opinii publicznej niejednokrotnie zwracano uwagę, ba w ogóle uważany on jest za jedną z naszych narodowych wad. Po głębszym zastanowieniu się nad tą sprawą dochodzę jednak do wniosku, że hyperkrytycyzmu u nas właściwie nie ma i wiele spraw godnych krytyki jest przemilczanych z różnych względów, nie zawsze godnych pochwały i uznania oraz, że właściwą wadą naszej opinii jest raczej owa niechęć do chwalenia pozytywnych przejawów działalności publicznej, a także motywy tej niechęci.

Zwłaszcza zaś te motywy. Bo rozumiem, choć nie pochwalam, jeśli jeden obóz polityczny nie chce przyznawać żadnych zasług człowiekowi z drugiego obozu politycznego, a odwrotnie doszukuje się jak może punktów zaczepienia do krytyki. Takie stanowisko jest przynajmniej rzeczowo uzasadnione walką, jaką różne obozy polityczne prowadzą ze sobą i pod tym względem Polska nie jest żadnym wyjątkiem. Nasza osobliwość tkwi w czem innem. Otóż u nas *nie wypada, jest w złym tonie,* chwalić kogoś, kto w danej chwili pozostaje na jakimś wysokim i wpływowym stanowisku. To zajęcie, powiada się, przystoi przecież jedynie organom urzędowej propagandy i niewątpliwie każdy, kto *publicznie* zechce zwrócić uwagę na pozytywne strony działalności jakiegoś aktualnego ministra, wybitnego polityka itp., zostanie posądzony o interesowność, przypochlebianie się i Bóg wie co. W prywatnej rozmowie owszem: najzaciętrzym wrogom oddaje się nieraz sprawiedliwość.

Terror powyższego nastawienia opinii publicznej jest tak wielki, że niezależny publicysta doprawdy potrzebuje więcej cywilnej odwagi na to, by kogoś pochwalić, niż by go skrytykować. W tym bowiem drugim wypadku ryzykuje się jedynie jakiej represje, czy straty materialne, nie ryzykuje się natomiast strat moralnych w postaci poddawania w wątpliwości czystości intencji i szargania czci. A tego przecież człowiek uczciwy boi się najwięcej.

Postanowiłem zbuntować się przeciw temu, nastawieniu naszej oficjalnej opinii, przeciw jej terroro-

wi i napisać w duchu pozytywnym o p. Stefanie Starzyńskim, obecnym Komisarycznym Prezydencie m. st. Warszawy. Cui bono? — zapytają ciekawi. Bo nie byłem przecież ani legionistą, ani peowiakiem, nie należałem do B. B., nie należę do Ozonu i nie mam nawet na to ochoty. Osobiście mnie p. Starzyński ani ziębi ani grzeje, bo go nie znam. A mimo to znieść nie mogę charakteru i treści ataków na jego działalność jako Prezydenta Miasta.

Nie będę się wdawał w analizy bilansów i cyfr, nie chodzi mi bowiem o wszechstronną ocenę gospodarki komisarycznego zarządu Warszawy, a jedynie o położenie nacisku na jej najistotniejszą i najważniejszą cechę, odróżniającą dzisiejszy stan rzeczy w sposób wybitnie jaskrawy od wszystkiego co było dotychczas. Otóż wszyscy dotychczasowi włodarze naszej stolicy rządzili nią, administrowali, reprezentowali ją; a p. Starzyński *gospodaruje* w Warszawie. Chodząc dziś po Warszawie każdy obywatel jako tako interesujący się miastem, w którym upływa jego życie, napotyka co krok dowody, że Warszawa ma dziś *gospodarza.* A nie miała go dotąd nigdy!

Ten fakt ma dla mnie, a powinien mieć nie tylko dla mnie, tak wielką wagę gatunkową, że żadne usterki i braki w działalności dzisiejszego magistratu stołecznego nie mogą przechylić szali na swoją stronę w ogólnej ocenie sprawy.

Ja nie wiem czy umiejętność gospodarzenia jest w Polsce cechą rzadką, czy też po prostu tak niedocenianą, iż w ogóle nie zwraca się na nią uwagi przy kwalifikowaniu ludzi do zajmowania stanowisk publicznych. Chociaż z rozmów z t. zw. szarymi ludźmi wynikało by, że gospodarzenie p. Starzyńskiego jest doceniane *powszechnie.* Jest w Warszawie dużo ludzi, którzy chodzą po mieście jedynie w tym celu by zobaczyć od czasu do czasu co i gdzie się robi, burzy, buduje, porządkuje. Nieznajomi ludzie wymieniają wówczas między sobą zdania i opinie wprost przeciwne, niż te które się czyta w gazetach i publikacjach „specjalnych". Gdyby autorzy owych publikacyj posłuchali rozmów zwykłych obywateli Warszawy na temat gospodarzenia p. Starzyńskiego, toby im ręce opadły. Bo trudno: wymowa realnych faktów jest zawsze mocniejsza niż najbardziej misterne argumenty słowne.

A p. Starzyński *stwarza realne fakty* zmienia na lepsze otaczający nas, mieszkańców Warszawy, świat zewnętrzny, a w tem — jak to robi widać, że ma wyobraźnię twórczą i plastyczną wizję celów, które chce osiągnąć. Żyjąc w Warszawie, chodząc po nowych brukach, siedząc na ławce w nowych parkach lub zieleńcach, patrząc jak z wody wiślanej wyrasta kamienny cokół pod Stare Miasto, człowiek czuje, że życie w Warszawie staje się przyjemniejsze i piękniejsze oraz że powstają rzeczy, które trwać będą wieki. W osiągnięciu tych rezultatów tkwi przecież jedyny sens działalności gospodarczej. A potem się gdzieś czyta, np. że p. Starzyński ma nieprzyjemny i brzydki charakter! A niech sobie ma. Zresztą pary flirtujące na nowym bulwarze nad Wisłą, zamiast w ciasnych uliczkach Starego Miasta na pewno w to nie uwierzą. Łamie podobno jakieś „charaktery"? A niech łamie, jeśli stają mu w poprzek trasy nowych ulic, zagradzają drogę do nowych dzielnic i parków!

Tło polityczne? Kwestia zasadnicza: Samorząd contra „mianorząd"? Zdaje mi się, iż jest to nie tylko niewłaściwy ale nawet niebezpieczny sposób stawiania sprawy, bo akurat rezultaty działalności p. Starzyńskiego nie przemawiają przeciw „mianorządowi". Może właśnie dlatego dąży się do usunięcia go jak najprędzej? Ale w ten sposób niczego się nie dowiedzie. Dowieść wyższości samorządu można było by najlepiej w ten sposób, by po upływie okresu przymusowego zarządu p. Starzyński został Prezydentem Miasta z wyboru i gdyby się okazało, że w warunkach samorządu potrafi on działać i tworzyć jeszcze skuteczniej, a ujemne strony „mianorządu" zostaną przy tem usunięte. Obawiam się, że gdyby stanowisko Prezydenta Miasta było obsadzane w drodze plebiscytu, to p. Starzyński miałby duże szanse. Mówi się, że p. Starzyński miał zadanie ułatwione dzięki swej pozycji osobistej, stosunkom itp. Świetnie, ale przecież w oczach człowieka myślącego praktycznymi kategoriami jest to argument za nim, a nie przeciw niemu. Wszyscy przecież uznajemy za rozsądne, gdy prywatne przedsiębiorstwo mając do wyboru dwie kandydatury na dyrektora o różnych kwalifikacjach fachowych wybierze tego, który ma większe znajomości i stosunki. Dlaczegoż by obywatele miasta, zainteresowani w jego gospodarce nie mieli kierować się takimiż przesłankami? Interes jest interesem. A jak się komu p. Starzyński osobiście nie podoba, to niech nie chodzi z nim na wódkę. Przymusu w tym wypadku nie ma zresztą i przy zarządzie przymusowym.

Z. Szempliński.

PROF. LEOLOLD CARO

DOKTRYNA GOSPODARCZEGO LIBERALIZMU A RZECZYWISTOŚĆ[1])

W świecie kapitalistycznym nie ma władzy centralnej, wskazującej, ile i jakiego towaru należy wytworzyć i dokąd go posłać. Mimo to, jak sądzą liberali, wszystko dzieje się tak składnie, że tworzy uporządkowaną całość. Nazywa się ją: „uporządkowaną anarchią", stanowiącą nie tylko nie chaos, ale prawie kosmos. Taki porządek „sam z siebie" — wyrasta więc niejako z przyczyn metafizycznych, nie wytłumaczonych przez racjonalizm i stoi nawet zasadniczo wyżej, niż porządek, wywołany rozkazem z góry. Istotnie, gdyby był, byłby cudem, wyłomem z zasady przyczynowości, którą świat współczesny, powodujący się racjonalizmem przede wszystkim uznaje. To też sami liberali widzą, że w tym „porządku" są liczne niedomagania i niedoskonałości. Prof. W. Röpke określa gospodarowanie jako ciągły wybór między różnymi możliwościami a ekonomikę, jako naukę o alternatywach. Jeśli tak jest, to znaczy, że ludzie zastanawiają się, nim dokonają wyboru, i że jednak „sam przez się" n i e nastaje porządek. Wolno więc logicznie przypuszczać, że gdyby istniała władza centralna, mająca dokładniejszy pogląd na całość i na rozmieszczenie produkcji, niż go mogą mieć jednostki, zarządzenia jej — o ile byłyby mądre, fachowe i bezinteresowne — musiałyby poprawić istniejący stan rzeczy. Innymi słowy wszelka tzw. *économie dirigée* Francuzów, czy *Planwirtschaft* Niemców, daleka jednak od jakiegokolwiek bolszewizmu, bo utrzymująca własność prywatną, wydaje się już apriorycznie odpowiedniejsza niż anarchia. Jeśli zaś w odpowiedzi wskaże się nie bez racji na to, że władza centralna może być i bywa nieraz biurokratyczna, kosztowna, nierozumiejąca się na rzeczy, to zapytać się godzi, czy owe cechy są nieodłączne od pojęcia władzy, czy też *przypadkowo* tylko z nią związane. Równie dobrze można bowiem wyobrazić sobie władzę, dobrze wyszkoloną, należycie przygotowaną, skutkiem tego sprawną i dokładną, posiadającą szeroki pogląd i gruntowną znajomość rzeczy. Zarząd kolei państwowych w Prusiech przedwojennych, który dostarczał państwu 400 z górą milionów marek czystego dochodu rocznie, jest dowodem, że podobne fakty nie są tylko wytworem fantazji. Czyż nie łatwiej wychować szczupłą elitę urzędniczą i wyszkolić ją tak, by zdolna była do spełnienia najwyższych zadań, niż o wiele szersze grono zwolenników inicjatywy prywatnej? Jeżeli to nie zawsze dotąd u nas się udawało, to nie dowodzi bynajmniej, że to się stać nigdy nie może. Logika mówi, że wszelki obmyślany z góry plan musi dać lepsze rezultaty, niż bezplanowość czyli anarchia, a o jego „uporządkowaniu" niechaj mówią nie setki czy tysiące zadowolonych, ale miliony bezrobotnych i głodnych.

Wykładając pojęcie użyteczności granicznej wspomniany autor tłumaczy, że im większy jest zapas danego towaru a tem samem możność zaspokojenia potrzeb, tem bardziej spada jego użyteczność graniczna a wraz z nią i jego cena pieniężna. Jest to prawdą tylko ze stanowiska ekonomiki indywidualnej. Jeżeli mi dadzą za wiele wody, to poza pewną granicę nie mogę jej ani wypić, ani użyć do kąpieli. *Dla mnie* więc jej użyteczność spadła, to prawda. Nie znaczy to jednak aby ta woda straciła swą użyteczność *społeczną*. Wszak jednocześnie miliony ludzi umierają z pragnienia, zwierzęta czy rośliny łakną wody i w braku jej giną. Tak samo ma się rzecz z nadprodukcją zboża czy bawełny, z klęską „urodzaju" — jak niedawno mówiono w przystępie szczerości. Jasnym jest więc, że im więcej jest na ziemi rzeczy użytecznych, tem i pożytek społeczny może być tylko rozleglejszy a przeto większy, jakkolwiek cena ich jako wyraz ustosunkowania się *jednostki* do towaru może jednocześnie spadać. Jak widzimy jest to błąd powszechny zwolenników gospodarczego liberalizmu, polegający na pomieszaniu punktu widzenia społecznego z indywidualnym i wartości użytkowej społecznej z ceną indywidualną w obrocie.

Tak zwani klasycy wyprowadzili cenę z trzech alternatywnych źródeł: bądź z rzadkości, bądź z kosztów produkcji jako granicy dolnej (cena normalna), bądź wreszcie ze stosunku popytu do podaży. Praktyka atoli dowiodła, że wytłumaczenie to nie jest wystarczające. Cena pracy chałupników stała zawsze *poniżej* kosztów utrzymania, podobnie jak praca kobiet i dzieci w fabrykach mimo dużego na nią popytu; przedsiębiorcy nie wchodzili sobie tu wzajemnie w drogę. Ilekrotnie szło o to, by podwyższyć ceny towarów na targu, tak producenci jak i pośrednicy wycofywali je z obrotów, ukrywali a nawet niszczyli, osiągając tymi sztucznymi sposobami, coraz częściej stosowanymi w życiu, wzrost cen towarów. Je-

---

[1]) Prof. Wilhelm Röpke, znany autor prac o kryzysie i koniunkturze, pieniądzu, kredycie i giełdzie, o polityce handlowej niemieckiej, znakomity stylista, panujący nad przedmiotem, a przy tem piszący dowcipnie i przystępnie — był przede wszystkim powołany by stworzyć książkę, stojącą na wysokim poziomie naukowym, możliwie jasną, nie nudną, a jednocześnie dostosowaną do poziomu wykształcenia i zainteresowań *przeciętnie* wykształconego człowieka. Istotnie książka jego: „*Die Lehre von der Wirtschaft*" (Nauka o gospodarstwie) Jul. Springer str. 195 Vien 1937 nie tylko przedstawia ostatni wyraz doktryny liberalno-kapitalistycznej w sposób ogólnie zrozumiały, a nawet błyskotliwy, ale nadto usiłuje spełnić drugie, może jeszcze trudniejsze zadanie, które sam autor obok pierwszego wytknął sobie w przedmowie: przedstawienia, *ile* z dotychczasowych teoryj dotąd zatrzymało swą wartość, a które z nich należy odrzucić, słowem sporządzenia *bilansu nauki ekonomiki społecznej*, rozumie się ze stanowiska doktryny liberalnej.

Dzieło to przewyższa cały szereg innych podobnych i nadaje się przede wszystkim do rozpatrzenia poglądów szkoły liberalno-ekonomicznej w jej *ostatnim wcieleniu*. Na marginesie tej pracy czynimy nasze uwagi.

śli chodziło o zniżkę cen bawełny, na giełdach światowych np. w Chicago, pojawiały się „szlussy" w tak olbrzymiej ilości, że znacznie przewyższały one ilość zbiorów, możliwych nawet w razie największego urodzaju. Celem zawierania owych „szlussów" nie były wszakże efektywne towary, lecz jedynie różnica kursów. Ale jednocześnie umowy owe oddziaływały na cenę realną towarów. Zniżka kursu na giełdzie wywołana nadmiarem podaży rujnowała farmera, unicestwiała rentę gruntową, zmuszała do sprzedaży folwarków i gospodarstw włościańskich po niskiej cenie spekulantom. Ani koszty produkcji ani rzadkość w tych kalkulacjach nie odgrywały roli. Gdyby nawet tak było, że one decydują o cenie, to chyba wówczas, gdyby zabroniono jednocześnie tak gry terminowej na giełdzie jak i ukrywania lub niszczenia produkcji — i to pod sankcjami karno-sądowymi, oraz gdyby w jakiś tajemniczy sposób zmuszono *wszystkich* ofiarujących i poszukujących danego towaru, aby brali czynny udział w obrocie. Czy to byłoby wykonalne — to inne pytanie, ale niewątpliwym jest, że tylko *wówczas* stosunek popytu do podaży może być wyrazicielem ceny, jeśli tak popyt jak i podaż będą brane pod uwagę nie ułamkowo, ale w *całości*. Bez spełnienia tych nader trudnych, a częściowo niemożliwych do wykonania warunków, cała teoria „klasyków" małą ma widocznie wartość. Co się tyczy cen towarów, będących przedmiotem bądź monopolu państwowego, bądź prywatnego (np. karteli), to ceny te oczywiście nie liczą się bynajmniej z kosztami produkcji. A tak samo ceny dumpingowe, zastrzeżone w traktacie handlowym, lub zrównoważone czy to premią eksportową, czy też obniżką kosztów transportu, nie zależą ani od kosztów produkcji ani też od stosunku popytu do podaży.

Formułka „klasyków" wiedzie atoli dalej pozorny żywot — w podręcznikach. Siła bezwładności utrzymuje ją przy życiu. A że niczego nie tłumaczy, cóż to szkodzi? Na to właśnie wynaleziono rozróżnienie teorii i polityki ekonomicznej, aby teoria mogła nie zgadzać się z rzeczywistością.

W okresie przesilenia, zdaniem liberałów, dzieje się źle. Zrywa się zawierane umowy, nie płaci się długów zagranicy, prowadzi się dumping, wywóz i przywóz skierowuje się w różnych kierunkach wedle upodobania, wprowadza się cła, kontyngenty, zakazy. Słowem „anarchia" przestaje być „uporządkowaną". Ale dlaczego tak się dzieje? Czy to rezultat i nieodłączna cecha ustroju? Bynajmniej. Według prof. Röpke jest to jedynie wina odłączenia się waluty angielskiej i Stanów Zjednoczonych od złota, czyli dokonanej w tych państwach z wielką korzyścią dla krajowej produkcji i eksportu *dewaluacji*. Prof. Röpke jest oburzony i piętnuje takie postępowanie jako *nieetyczne*. Dosyć to niekonsekwentne, iż w społeczeństwie kapitalistycznym, uznającym wszak własny zysk za jedyny *cel* wszelkiego gospodarowania, żąda się ni stąd ni zowąd od drugich (oczywiście nie od siebie) altruizmu. Z jakiego powodu? W imię jakiego hasła? Oczywiście, że posługiwanie się argumentem etyki, czy też powoływanie się na interes międzynarodowego handlu, mężów stanu owych państw nie przekona, skoro one widzą korzyść swą w utrzymaniu linii dotychczasowej, a za drogę „etyczną" uznają zgodnie tę tylko, która *im* korzyść przynosi — a to w myśl „zasad", które ekonomika liberalna głosiła od początku i dotąd głosi, a z jakich skwapliwie korzystają wszyscy, którym to zysk przynosi.

Nie można zaprzeczyć, że i w teorii podziału pracy istnieją poważne szczerby, zmniejszające a nawet unicestwiające jej pożytek. Niczem nie usprawiedliwione i od producenta niezależne zmiany gustu i mody, zmiany w polityce podatkowej państwa, ciągłe wahania w rezultatach żniw, periodyczne wojny i rewolucje, rozmaite tempo wydawania pieniędzy, migracje ludności, wzrost jej lub ubytek, operacje kredytowe różnej wielkości, na różne cele i z różnym rezultatem, rozmaite kategorie i stopnie w oszczędzaniu, inflacja czy deflacja, postęp techniczny i organizacyjny, otwarcie tańszych możliwości zaspokojenia potrzeb w innych krajach, niż dotąd — mogą przyczynić się do chaosu czy anarchii. „Klasycy" nie zapoznają również faktu, że producent (i dodajmy: pośrednik) są zainteresowani w istnieniu wszelkiego braku, a nawet w potęgowaniu go, podczas gdy ogół konsumentów ma interes wprost przeciwny. Istnieje stałe przeciwieństwo interesów jednych i drugich, oraz faktyczna przewaga egoistycznych interesów producenta nad rozleglejszymi ale mniej skoncentrowanymi, mniej intensywnymi interesami ogółu konsumentów. Na tę katastrofalną sprzeczność interesów widzą jednak klasycy niezawodne lekarstwo, będące zarazem środkiem uniwersalnym: wolną konkurencję. Nie ma jej prawie, to prawda — pochłonęły ją kartele, syndykaty czy trusty, które zbyt są potężne, aby dopuściły kiedykolwiek do powstania ze zmarłych wolnej konkurencji. Ale tem łatwiej przecie zalecać lekarstwo, którego nie ma i zachwalać jego skuteczność. Niech kto spróbuje zaprzeczyć, że pomogłoby niezawodnie, gdyby udało się je odbudować — a nadewszystko niech dokaże sztuki odbudowy!

Periodyczne przesilenia tłumaczy prof. Röpke, jako naturalne następstwo wyższej produktywności przy konsekwentnym stosowaniu podziału pracy. Uniknąć można by przesileń tylko w razie powrotu do pierwotnego gospodarstwa Robinsona. Nasuwa się pytanie, co wart jest ustrój, wlokący za sobą, czy chowający w zanadrzu nieodzowność periodycznych przesileń; nie należy też zapominać, że Mussolini, Hitler i Roosevelt dostarczeniem pracy bezrobotnym w ostatnim okresie przesilenia na podstawie pozytywnych planów „nakręcili" koniunkturę pomyślnie dla milionów, pozbawionych zarobku. Nie jesteśmy przeto bezradni wobec tego zjawiska, gdy, rozumie się, porzucimy determinizm gospodarczego liberalizmu.

Według definicji prof. Röpke'go produkcja to nie tylko samo przetwarzanie materii ale i dostarczanie towaru, potrzebnego innym ludziom, we właściwym czasie i miejscu. Gdyby chodziło o definicję usługi społecznej lub o stwierdzenie pożytku owego handlu, który istotnie ogranicza się do spełnienia owej usługi, można by się z tem zgodzić. Ale nazwać tego produkcją nie podobna, byłoby to sprzeczne z właściwym znaczeniem danego wyrazu. Mniejsza jednak o to. Gorszym jest, że w tym samym znaczeniu nazywa się

producentem i spekulanta, ponieważ tenże zdejmuje w myśl podziału pracy ryzyko spekulacji z innych bark i wkłada je na swoje. To jest oczywiście zupełnie błędne, tego nie potrzeba wcale dowodzić.

Istnieje jaskrawa różnica między tzw. ceną fabryczną a ceną w handlu pośredniczącym. Autor składa przyczynę tej różnicy na ogół konsumentów. Widocznie, powiada, przywiązujemy coraz wyższą wagę do „dodatkowych manipulacyj", polegających na przetwarzaniu lub przewożeniu danego towaru. Jeżeli zresztą różnica ta jest za wielka, to położy temu kres znowu wolna konkurencja. Zarówno ten pogląd na jaskrawe nadużycia pośrednictwa, jak i środek na nie zalecany dowodzą jedynie upartego i doktrynerskiego zapoznawania rzeczywistego stanu rzeczy.

Podobnie jaskrawe przeinaczenia rzeczywistości popełnia autor w innych swoich określeniach. W jego oczach przesilenie ma miejsce wówczas, gdy na targu nie pojawia się *cała* produkcja i gdy nie odpowiada jej *cały* popyt. Ależ w takim razie przesilenie byłoby od początku życia gospodarczego nieustanne i nieprzerwane. Nigdy bowiem ani *cały* popyt, ani *cała* podaż nie pojawiają się na targu, i tak było zawsze. Rażąco nietrafną jest również definicja ceny zrównoważonej jako ceny „która ogałaca targ z towarów", co ma być nawet „jedną z najważniejszych i najbardziej elementarnych zasad całej ekonomiki społecznej". Ależ samo pojęcie równowagi jest względnie, a poza tem nie ma w ogóle takiej ceny, nawet katastrofalnie niskiej, któraby dokonała zupełnego „ogołocenia" targu. Zawsze i wówczas będą ludzie, zatrzymujący nadal towar dla siebie, albo w nadziei dalszej zwyżki, lub spodziewający się dalszej jeszcze zniżki, choćby skutkiem bankructwa producentów.

„Klasycy" potępiają zarówno ceny maksymalne, wprowadzone w czasie wojny światowej, jak i minimalne, wywołane chęcią podtrzymania jakiejś gałęzi produkcji, jak np. waloryzację kawy w Sao Paolo. Więc co zrobić? W obu wypadkach według nich tylko wolna konkurencja bez współudziału władzy usuwa wszelkie trudności. Gdyby nawet wolna konkurencja naprawdę jeszcze istniała i była istotnie zbawczą, to czyż nie można sfałszować jej wyników przy pomocy reklamy, anonsów, agitacji, oszczerstw na konkurentów, indywidualnego sprytu kupieckiego? Co więcej, czy konkurencja nawet gdyby istniała, nie dawałaby często, choć nie zawsze, zwycięstwa nie najsolidniejszym i najuczciwszym, ale najsprytniejszym — i czy ten rezultat byłby tak pożądany ze stanowiska społecznego, którego prawdziwy ekonomista nie może nigdy spuszczać z oka? Mówi się zresztą często, że — waloryzacja kawy nie była dziełem kapitalizmu, ale korekturą danego stanu rzeczy przez gospodarkę planową, a więc przez państwo. Otóż prawdą jest, że waloryzację zaprowadził rząd, bo nawet inaczej być nie mogło — ale uczynił to wskutek zabiegów i dla finansowej korzyści nie własnej, ale producentów tj. plantatorów kawy. Liberalizm gospodarczy naturalnie wszelką ingerencję państwa dezaprobuje — *ale nie kapitalizm.* Jak świadczą kartele, cła, ograniczenia produkcji, polityka taryfowa, premie eksportowe, kapitalizm nie gardzi bynajmniej „sztucznymi" korekturami swego stanu posiadania, przeciwnie przyjmuje je chętnie od każdego.

Inna rzecz, że nie zawsze ingerencja państwa bywa skuteczną. Ograniczenia produkcji w jednym kraju celem podtrzymania cen, mogą spowodować olbrzymi wzrost produkcji w innym kraju, ze zniszczeniem produkcji własnej. Taki fatalny skutek miały np. ograniczenia produkcji kauczuku w koloniach angielskich, bawełny w Stanach Zjednoczonych. Można więc oczywiście posługiwać się tym środkiem tam tylko, gdzie produkcja w danej gałęzi ma cechy monopoliczne, i gdzie nie ma namiastek. Ale czy można to kiedykolwiek wobec ciągłych postępów techniki naprzód wiedzieć?

Popyt za zbożami chlebowymi w mniejszych odstępach czasu nie ulega dużym zmianom. Nawet w razie nieurodzaju i połączonej z nim zwyżki cen pozostaje mniej więcej jednakowy, a to ze względu na 1) nieodzowność tego elementarnego rodzaju pożywienia, 2) mniej więcej zbliżoną ilość ludzi, biorących udział w popycie, popartym możnością zapłaty. Stąd *King*, statystyk angielski XVII w., odwróciwszy tę prawdę, mógł ułożyć regułę, że cena zboża większym ulega wahaniom, niżby to odpowiadało rezultatom zbiorów. Ale i bawełna jest takim, nie dającym się zastąpić wytworem, i dlatego łatwiej znosi zwyżkę ceny, niż towary, posiadające namiastki. To też farmerzy w Alabamie wznieśli w r. 1919 pomnik owadowi — szkodnikowi, który zniszczył im zbiory bawełny, bo dzięki niemu ceny poszły tak znacznie w górę, że mniejsze ilości dawały pieniężnie większy rezultat.

Oto dowód niedorzeczności i niemoralności cen, układających się wyłącznie na podstawie stosunku popytu do podaży, oraz wedle okoliczności nawet dowód możliwej wyższości cen, dekretowanych przez władzę.

Czy przynajmniej zniżka cen w rolnictwie lub zniżka płac robotniczych zawsze prowadzi do ograniczenia produkcji? Niekoniecznie; może równie dobrze spowodować zwiększenie przestrzeni uprawy lub zwiększoną sumę pracy z intencją wyrównania straty, poniesionej wskutek zniżki cen czy płac. Podobnie i zwyżka cen wywołuje czasem zwiększenie popytu, jeśli ludzie obawiają się dalszej zwyżki. Obserwowaliśmy to zjawisko w Polsce po r. 1919, dolary zwyżkowały ciągle, towary i nieruchomości również, acz w tempie powolniejszym, a wszyscy ciągle kupowali.

Cóż warta jest więc „zasada", która nic nie objaśnia?

W stosunku między ceną a kosztami produkcji dalszy wyłom stanowi zmiana mody. Nie ma tu żadnej gospodarczej winy przedsiębiorcy, żadnego przeoczenia. Z zewnątrz przychodzi fakt, któremu nikt nie zdoła zapobiec i oto ceny wzrastają lub obniżają się. Koszty produkcji tracą wszelkie znaczenie; wytwórca jest zrujnowany albo przynajmniej poniósł dotkliwą stratę. Czy to także jest „uporządkowana" anarchia?

Przy produkcji o rozmaitych kosztach cena dostosowuje się do najwyższych kosztów. Rezultatem jest,

że producenci taniej produkujący pobierają bez najmniejszej zasługi premię w nadwyżce ceny, stanowiącej ich rentę wytwórczą. „Klasycy” widzą tę niesprawiedliwość i gorszą się nią, a ratunek na nią widzą jedynie — w wolnej konkurencji. Kto nie spostrzega, że wszelkiego rodzaju porozumienia producentów stały się dziś *częścią integralną* ustroju i nie dadzą się z niego usunąć, temu poradzić już nie można.

Na szczęście autor równocześnie patrzy krytycznie na lamenty przedsiębiorców, żalących się stale, że wszelka obniżka cen rujnuje całą gałęź przemysłu i słusznie dowodzi, że poręczenie ze strony państwa pewnych dochodów przedsiębiorcom (np. poręczenie u nas za kredyty udzielone sowietom) w ostateczności prowadzić może do upaństwowienia przemysłu. Wykazuje również trafnie, że o ile obniżka cen ogranicza się do braku oprocentowania i braku amortyzacji kapitału, a nie dotyka wydatków bieżących, nie powinna wpływać na wstrzymanie produkcji, zwłaszcza że koszty wytwarzania w różnych przedsiębiorstwach bywają różne i w najgorszym razie tylko najdrożej i przy pomocy przestarzałych maszyn pracujące przedsiębiorstwa mogłyby być obniżką ceny zniewolone do zaprzestania pracy.

Wśród monopoli prof. Röpke rozróżnia: 1) naturalny (np. złoża cennych minerałów), 2) prawny (np. z patentu lub praw autorskich), 3) transportowy, 4) wynikający z reklamy, subjektywny. O monopolach umownych, najważniejszych, polegających na porozumieniu nawet nie wspomina, co jest tem bardziej uderzające, że mówi równocześnie o *out-siderach*, którzy odegrać mogą pewną rolę tylko tam, gdzie obok nich istnieją kartele, syndykaty, trusty.

Winowajcą monopoli umownych, jak daje do zrozumienia autor, jest tylko rząd. A więc rządy wymuszają na wytwórcach owe porozumienia, dzięki którym nawet najbardziej zacofane i najdrożej pracujące przedsiębiorstwa pobierają rentę często za to, że nic nie robią — rentę za *zaniechanie produkcji?* A jaki miałyby rządy w tem interes? To też prof. Röpke nie usiłuje nawet udowodnić swego zdumiewającego twierdzenia i poprzestaje na nim, wywalając poza tem drzwi otwarte w formie wykazywania szkód gospodarczych, wyrządzanych przez monopole.

Międzynarodowy handel, oraz małe znaczenie biernego bilansu handlowego, obok wiary w wolną konkurencję, to drugi „konik” Röpkego. Dowodzi doniosłości i pożytku handlu międzynarodowego korzyścią — rozumie się indywidualną — krajowego popytu, zyskującego w ten sposób tańszy towar. W razie lepszej jakości zagranicznego towaru, okupionej wyższą od krajowej ceną, tudzież w razie po prostu snobizmu konsumenta — suknia z Paryża, szewiot czy krawat angielski, koronki brabanckie, samochód Chryslera — sprawa się komplikuje. Interes krajowego producenta we wszystkich tych wypadkach jest sprzeczny z prawdziwym lub domniemanym interesem krajowego konsumenta. Po wtóre niewątpliwa jest tu równoczesna szkoda państwa, posiadającego wszak odrębny bilans handlowy, a zmuszonego wywieść pewną ilość złota za granicę dla zapłaty za towar tam zakupiony, co pociąga za sobą zmniejszenie pokrycia własnego pieniądza a z czasem ubytek jego siły kupna. Autor i tu, jak w sprawie porozumień producentów i pośredników, omija istniejące trudności w ten sposób, że je *przemilcza,* nie bierze pod rozwagę doniosłego, życiowego a wprost przeciwnego interesu państwa, związanego możliwie z najwyższym stopniem autarkii.

Prof. Röpke interesuje się także najtrudniejszym problemem ekonomiki społecznej: rozdziałem dochodu społecznego, co więcej, nie waha się o nim mówić. Rzuca pytanie, dlaczego jeden jest bogaty, a drugi bez własnej winy tkwi w niedostatku, i co na to poradzić? Już z góry popełnia ten nieprawdopodobny błąd, że wśród różnych kategoryj dochodu społecznego wymienia tylko płacę, rentę gruntową i procent, a o zysku przedsiębiorczym, który wszak w bezpośredniej i ciągłej z płacą pozostaje kolizji, wspomina dopiero później i ubocznie. Według niego przyjęte w pewnym okresie i pewnym miejscu ceny stanowią warunek równowagi gospodarczej i bez jej naruszenia nie mogą być zmienione. Niezrozumiałe jest wprawdzie, dlaczego ta rzekoma równowaga *gospodarcza* idzie w parze z brakiem równowagi *społecznej* — ale tak każe nam wierzyć bez bliższego uzasadnienia. Gdyby płace były podniesione na wyższy poziom, dowodzi, że tylko mniejsza ilość kapitału mogłaby służyć dalszej produkcji, kurs papierów wartościowych spadłby zapewne, co wywarłoby wpływ niekorzystny na koniunkturę, nastąpiłaby depresja, a wskutek podwyżki cen towarów zmniejszony popyt i wzrost bezrobocia. Ale przecież mogłoby być i tak, że wyższe płace wzmogłyby i produktywność pracy i ilość konsumentów, a tem samem oddziałały korzystnie na produkcję. Teoria ta jest bardzo rozpowszechniona w Stanach Zjednoczonych. Ale skąd wziąć pieniądze na wydatną podwyżkę płac? Nie przychodzi autorowi widocznie na myśl, wobec zepchnięcia zysku na szary koniec dochodu społecznego, że podwyżka płac powinna nastąpić przede wszystkim w drodze *ograniczenia* zysku przedsiębiorcy. Na mniejsze podwyżki płac autor ostatecznie się zgadza — byle bez „gwałtu” zadanego płacom. Na czem polegałby ten „gwałt”, tego nam wprawdzie nie mówi — ale grozi na ten wypadek inflacją i wojną domową. Co to znaczy? Czy nieliczni, jak sam przyznaje, bogacze rozpoczną jedną i drugą przeciw milionom pracowników, obdarzonych wyższą płacą — oczywiście w obronie nietykalności przedsiębiorczego zysku? Takie sparaliżowanie wyższych płac w drodze obniżenia siły kupna pieniądza i podwyższenia cen towarów byłoby istotnie możliwe, a wojna domowa jako następstwo inflacji byłaby naturalną reakcją oszukanych mas, ale to wszystko tylko w tym wypadku, gdyby *owi nieliczni bogacze mieli taki wpływ na rząd, by uzyskać inflację.* Bez inflacji sama obniżka zysku już dla małej liczby przedsiębiorców, na ogół mniej wojowniczo usposobionych, nie wywołałaby żadnej wojny domowej.

Czy możnaby ograniczyć procent, aby zwiększyć płace? Nie, powiada autor, bo wówczas procent faktyczny, pobierany nielegalnie, wzrósłby o premię za ryzyko i koszt utrudnionej manipulacji. Słyszeliśmy to już w końcu XVIII wieku od Jeremiasza Benthama, głośnego obrońcy lichwy. Gdyby państwo samo rozdzielało kredyty, mogłoby je przyznawać

tylko wedle finansowego rezultatu danego kredytu — a to byłaby właściwie ta sama miara, którą stosują dziś owe gałęzie przemysłu na własne ryzyko, a więc z większą rzekomo przezornością, niż stosowaliby ją urzędnicy, którzy nic nie ryzykują. O tem, że kredyt prywatny mógłby być utrzymany nadal, ale pod *kontrolą* państwa, z prawem obniżki procentu do wysokości każdorazowo niższej od przeciętnego finansowego rezultatu dokonanej w danej gałęzi produkcji inwestycji kredytu, autor nic nie mówi.

Zysk, wedle klasyków jest tem, co po pokryciu wszystkich wydatków przedsiębiorcy pozostaje, okazuje się *ex post*, więc nie wpływa rzekomo na cenę, stanowi jedynie korzyść różniczkową. Należy się tylko tam, gdzie świadczenie przedsiębiorcy stanowi bądź pionierską pracę techniczną lub organizacyjną, bądź premię za ryzykowanie kapitału. Nie należy się zupełnie, gdzie jest prostym wzbogaceniem się bez równoległego świadczenia, więc w wypadku monopolu, spekulacji, koniunktur, nawet w razie osiągnięcia go w drodze obniżenia płac. Zgoda zupełna, można nawet twierdzić, że to — naturalnie w słowach — idzie za daleko. Jak to mówi ulubiony w świecie przedsiębiorców poeta (Heine).

Das Geld ist teuer dieses Jahr

Jedoch die schönsten Worte hat man noch umsonst...?

(Pieniądz jest drogi tego roku — ale najpiękniejsze słowa można mieć jeszcze za darmo...).

Ale i tam gdzie przyznaje się słusznie należność zysku przedsiębiorcy, nie mówi się nic na *usprawiedliwienie* jego *wysokości*. Prof. Röpke poprzestaje na uwadze, że w razie dążenia do jego obniżki mamy w wolnej konkurencji nader skuteczny środek „w kierunku odepchnięcia zysku bez funkcyj i zarezerwowania go dla pozytywnych świadczeń".

Większy udział w dochodzie społecznym przypadnie tak poszczególnym zawodom jak i jednostkom wówczas, gdy wzrośnie produktywność pracy, a dojdzie do tego, gdy w produkcji weźmie w wyższym stopniu udział tak kapitał, jak i ziemia. A więc przypadnie nie jako zasługa samej pracy, lecz i innych czynników produkcji. Dlatego kraje skandynawskie, mające dużo kapitałów, mają i wyższe płace, a kraje ubogie w kapitał, i płace mają niższe. Co mają tedy czynić państwa ubogie w kapitały? Zdaniem liberałów powinny je sprowadzać z zagranicy, co z czasem wpłynęłoby na podwyżkę płac. Ale dodajmy uzależniałoby zarazem owe państwa w coraz wyższym stopniu gospodarczo od zagranicy. Co zaleca w tym kierunku szkoła „klasyczna"? — Ograniczenie przyrostu ludności, zaniechanie nieproduktywnych wydatków państwowych, walkę z monopolami karteli i innych porozumień, popieranie gospodarstw włościańskich i kredytu dla małego przemysłu, oraz popieranie międzynarodowego handlu z uchyleniem możliwie wszelkich ograniczeń. Co się wówczas stanie z siłą, suwerennością i bilansem handlowym państwa?

Tak więc w krótkim przeglądzie przedstawia się konfrontacja głównych tez szkoły klasycznej z obecną, żywą rzeczywistością. Często też słyszeć można dotkliwą krytykę obecnego ustroju, z której wynikają jedynie częściowo n i e s k u t e c z n e a częściowo niewykonalne lub wprost szkodliwe środki zaradcze. Ale w tym postępowaniu jest metoda. Krytykuje się najostrzej, aby dowieść, że ma się do czynienia z przyjacielem mas cierpiących. Jeżeli taki przyjaciel nie zaleca nic prócz paru znanych środków, wydobytych z domowej apteczki wiejskiego cyrulika i nie uszczuplających w niczem stanu posiadania kapitału, to widocznie innych środków już nie ma.

I ostatni rycerz gospodarczego liberalizmu zawiódł, bo przegranej sprawie nikt i nic nie pomoże.

NOTATKI

WYGODNA WIARA

W społeczeństwie polskim — może poza jedną dzielnicą zachodnią — poczucie, iż przepis prawny zdolny jest zastąpić twórczy wysiłek jednostki i zbiorowości, stał się poczuciem dominującym.

Na pierwszy rzut oka zjawisko to wydaje się paradoksem. Przecież w Polsce, zwłaszcza w b. dzielnicy rosyjskiej, prawo było po to, aby je... obchodzić. Do dziś dnia zresztą bohaterem jest ten obywatel, któremu udaje się nie płacić obowiązujących podatków, przywieść z zagranicy nieoclone choćby drobiazgi i głupstewka, jechać lewą stroną, lub nastawiać radio przy otwartych oknach. Poszanowanie prawa jest nikłe, a powszechna dążność do interpretowania przepisów nie według ich logiki, lecz według osobistych potrzeb i korzyści, świadczyłaby o niesłuszności postawionej na początku tezy.

Ale czy jedno ma wykluczać drugie? Można doskonale nie szanować prawa, a równocześnie uważać je za panaceum. Źródło tych dwuch uczuć jest wspólne: właśnie brak lub niedowład poczucia prawnego. Lęk przed prawem, któremu przypisuje się nadziemskie nieomal moce, prowadzi do... omijania go, gdy się okaże (niekiedy zgoła przypadkowo), iż nie taki przepis straszny, jak go malują. A niechęć do honorowania prawa nie wyklucza postępowania, w którym prawo staje się wygodnym parawanem dla działań... bezprawnych lub bierze na siebie odpowiedzialność za indolencję, czy ignorancję ludzi, świadczących się prawem.

Szczególnie jaskrawie występuje ta odpowiedzialność na „odcinkach", związanych z działalnością społeczno-gospodarczą. Kilka przykładów wyjaśni nam tę konstalację.

Rynek towarowy w Polsce, powiedzmy dla uproszczenia: obrót ziemiopłodami, żywcem i mięsem, pozostawia b. wiele do życzenia. Handel jest prymitywny, uczestnicy obrotu są niezorganizowani, zanarchizowani, finansowo słabi, brak odpowiednich urządzeń hamuje postęp itd. Aby ten rynek uporządkować, unowocześnić, usprawnić etc., trzeba uruchomić cały zespół środków zaradczych, jak: przepisy prawne (nakazy i zakazy, normy kwalifikacyjne osób i rzeczy itp.), fundusze (obrotowe, inwestycyjne), instytucje (spółdzielnie, centrale państwowe czy samorządowe) itd.

I oto jesteśmy świadkami, jak normy prawne uruchamiane są „na pełny regulator", fundusze publiczne mobilizują się w tempie dość żywym, natomiast praca, jaką miała wykonać inicjatywa prywatna czy społeczna, nie ruszyła z miejsca. Państwo stworzyło warunki — obywatele potakująco kiwają głowami, państwo dało kanwę — obywatele nie kwapią się, by utkać coś na tej kanwie.

Dlaczego tak się dzieje? Dlatego, że społeczeństwo przyzwyczaiło się, iż ktoś za nie zrobi to lub owo, a ono raczy przyjść do gotowego. Albo też dlatego, że społeczeństwo wierzy, iż wystarczy wydać przepis prawny, a już raj na ziemi zostanie osiągnięty. Albo wreszcie dlatego, że społeczeństwo żyje w atmosferze wygodnej fikcji — fikcji potęgi i wszechstronności prawa — dającej rozgrzeszenie nieróbstwu, niewierze we własne siły i nieumiejętności zabrania się do realnej roboty. Tak na przepis prawny reaguje polski chłop, polski kupiec, polski rzemieślnik.

Jak dalece fikcja opanowała umysły „prostego człowieka" w Polsce, świadczy stosunek szerokich sfer rzemieślniczych do prawa przemysłowego. Sprawa ta ostatnio zaktualizowała się i zaostrzyła w związku z pracami nad nowelizacją prawa przemysłowego, a zwłaszcza na tle doskonałej broszury, jaką wydał p. C. Ptasiński. Jego poglądy, zatytułowane niezwykle charakterystycznie a trafnie: „O zmiany *życiowe* w prawie ustrojowym rzemiosł", stanowią rażącą dysproporcję, z mentalnością ogółu rzemieślników, kurczowo chwytających się przepisów, które mają rozgrzeszyć rzemiosło polskie z tysiąca błędów i nieudolności. Nie p. Ptasiński, lecz demagogiczna „Gazeta Przemysłu Rzeźnickiego" (Poznań) reprezentuje tę naiwno — płytką wiarę w cudotwórczą moc prawa, które egzaminu życiowego... nie zdało, bo zdać nie mogło. Rzemieślnicy chcą się łudzić, że fikcja — nawet w majestacie prawa — zdolna jest rządzić rzeczywistością. Dumni są z tego, co zwalcza p. Ptasiński, mówiąc, że „możemy się poszczycić inflacją przepisów, czasem niepotrzebnie utrudniających życie pojedyńczym przyzwoitym ludziom, ale przez ogół nie przestrzeganych, przez władze nie wykonywanych". I na pytanie (jedno z wielu): „Czy to prawo zabroniło wytwarzania umeblowania pokoju za kilka tys. zł., a nakazało je robić za kilkaset zł., czy przez prawo postanowiony czasokres, poprzedzający zdobycie dowodu uzdolnienia, pozwoli uczniowi na wyuczenie się *dobrych* robót, gdy koniunktura każe się utrzymywać na powierzchni życia *złą*, ale tanią wytwórczością?" — oni, rzemieślnicy, odpowiedzą potakująco.

Ale nie tylko oni. Więcej jest takich, którzy tworzą fikcje, wierzą w fikcje, a prawne formułki utożsamiają z pełnią życia, w którym powinni byli wziąć *czynny* udział...

k. b.

BANK UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH

Powierzanie funkcyj nadmiernie różnorodnych, choć nawet organicznie ze sobą związanych, jednej i tej samej osobie prawnej nie wydaje się zjawiskiem zbyt pożądanym. Taki jednak stan rzeczy, polegający na nadmiernej różnorodności funkcyj, powierzonych jednemu podmiotowi, spotykamy nieraz w naszej administracji publicznej. Weźmy dla przykładu Zakład Ubezpieczeń Społecznych (t. zw. w skrócie *„Zus")*. Zakład ten prowadzi ubezpieczenia czterech różnych gałęzi i ponadto jeszcze koordynuje w skali państwowej oraz nadzoruje ubezpieczenie chorobowe. To scalenie organizacyjne różnych typów

ubezpieczeń społecznych ma zresztą swoje dobre strony. Jednak w rezultacie „*Zus*" ma do czynienia ze sprawami składkowymi, lokacyjnymi, sprawami świadczeń pieniężnych i świadczeń w naturze. Przy tem każda z tych grup funkcyj ma z natury rzeczy ogromny rozmiar. Czy to jednak nie jest przesadą tak daleko posunięta koncentracja? Czy nie byłoby wskazane pewne zróżnicowanie organizacyjne? Nie mamy tu na myśli rozbijania „*Zusu*" terytorialnie na kilka okręgowych zakładów, gdyż krok taki, o ile miałby być aktuarialnie poprawny, musiałby być związany z utworzeniem centrali reasekuracyjnej ubezpieczeń społecznych. Nie mamy również na myśli rozbicia „*Zusu*" na kilka zakładów centralnych, z których każdy prowadziłby tylko jeden rodzaj ubezpieczeń społecznych — byłby to bowiem krok wsteczny na drodze zrastania się poszczególnych gałęzi ubezpieczeń społecznych w jedną naturalną całość ubezpieczenia niezdolności do pracy w szerokim słowa tego rozumienia.

Myślimy po prostu, że pewne grupy funkcyj, wykonywanych dziś przez „*Zus*" można by i należało by wyodrębnić i powierzyć stworzonym w tym celu organizacjom, podporządkowanym zresztą „*Zusowi*". Sprawy lokacyjne ze względu zwłaszcza na poważne kwoty, które tu wchodzą w grę, jak i ze względu na bardzo specyficzną fachowość, której wymagają, szczególnie nadają się do takiego wyodrębnienia. Powierzenie spraw lokat pieniężnych odrębnej organizacji (można by ją np. nazwać Bankiem Ubezpieczeń Społecznych) i spraw lokat rzeczowych (poważny komplet lokat w budynkach) drugiej analogicznej organizacji uprościłoby funkcjonowanie „*Zusu*" i nadałoby większą przejrzystość strukturze organizacyjnej ubezpieczeń społecznych.

h. p.

NA MIEJSKIEJ PLAŻY

Zapewnienie mieszkańcom ogólnych warunków zdrowotności należy do uzasadnionych, podstawowych i uświęconych wielowiekową tradycją obowiązków gminy. Gmina pokrywa nawet koszty leczenia swych ubogich obywateli, co jest znacznie dalej idącym obowiązkiem publicznym, niż obowiązek zapewnienia warunków zdrowotnych. Do tego rodzaju obowiązków nie można podchodzić od strony kalkulacji kupieckiej, zarówno w chwili obecnej, charakteryzującej się ekspansją działalności zbiorowej, jak i w okresie skrajnego liberalizmu, specjalnie podkreślającego pozagospodarczy (w sensie prywatno-prawnym) charakter zadań publicznych państwa i gminy.

Plaża, czyli woda, słońce i czyste powietrze jest niewątpliwie urządzeniem służącym zdrowotności publicznej. Siły wzmocnione w ciągu lata pozwalają przetrwać okres zimowy ze zmniejszonym niebezpieczeństwem dla zdrowia, mimo tych samych co zawsze warunków bytu. Jakie zaś są te warunki — o tem zbędne jest przypominać komukolwiek, kto raz choćby oglądał podwórze domu na Solcu, Małej, Okopowej itp. ulicach.

Posiadamy w Warszawie dwie (czy nawet więcej?) plaże miejskie, z których korzystanie jest możliwe po opłaceniu prawa wstępu w wysokości *identycznej* (50 gr) w jakiej pobierana jest opłata wejściowa na cieszących się największym uznaniem publiczności *plażach prywatnych* nadwiślańskich.

Z powyższego płynie wniosek, że:

1° albo miasto ciągnie zyski z plaży, co przeczy jego obowiązkom w zakresie utrzymania zdrowotności publicznej i jest ponadto wątpliwą imprezą finansową wobec ponoszenia przez miasto kosztów leczenia chorych,

2° albo miasto pobierając opłaty stosowane powszechnie na rynku, zysków nie ciągnie co dyskwalifikuje całkowicie pod względem gospodarczym miejskie przedsiębiorstwa plażowe.

Rozwiązanie widzimy jedno: miasto powinno obniżyć taryfę na plażach miejskich do takiego poziomu (np. 10 gr), aby plaża i urządzenia plażowe były *całkowicie wykorzystane* przez napływ najbiedniejszych grup publiczności. Gdyby wówczas miasto ponosiło nawet pewne nieznaczne wydatki na utrzymanie plaży — wydatki te byłyby całkowicie uzasadnione: 1° prawno - publicznymi obowiązkami miasta i ewentualnie 2° ekonomiczną ich celowością przez wpływ na podniesienie się zdrowotności warstw biedniejszej ludności, czyli odciążenie kosztów lecznictwa.

Zresztą nie jest bynajmniej pewne czy przy obniżeniu taryfy do stanu pełnego wykorzystania plaży miasto byłoby zmuszone ponosić dodatkowe wydatki, gdyż urządzenia plażowe są dość prymitywne, administracja niekosztowna, zaś frekwencja publiczności byłaby — w myśl naszego punktu wyjścia — maksymalna.

Dodajmy wreszcie, że obawy stworzenia niezdrowej konkurencji plażom prywatnym na skutek obniżenia taryfy plaż miejskich są nieuzasadnione. Urządzenia i zakłady przeznaczone dla publicznego użytku, zwłaszcza tego typu jak plaże, cukiernie, sale tańca itp. dzielą między siebie publiczność na podstawie stanu zamożności i cech towarzyskich poszczególnych grup ludności. Na plaży miejskiej wykorzystanej do maksymalnych granic przez najuboższą ludność stolicy (i ludność, dla której dostęp na plażę jest najbardziej potrzebny!) nie zjawią się użytkownicy mogący płacić 50 gr za korzystanie z plaż prywatnych. Te ostatnie skorzystają dodatkowo z dopływu publiczności, która przy obecnej taryfie plaż miejskich na plażach tych przebywa, a porzuci je niewątpliwie w dużym odsetku po wprowadzeniu obniżonej taryfy.

Sądzimy, że przynajmniej na plażach harmonijna współpraca gospodarcza sektora publicznego z sektorem prywatnym jest zupełnie możliwa oraz pożądana zarówno w interesie obu sektorów, jak i przede wszystkim w interesie publiczności.

pt. as.

ANI SPOŁECZNIE, ANI NAWET GOSPODARCZO

Co jakiś czas wypływa w niezależnej prasie żądanie *uspołecznienia* Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Ten — zdawało by się paradoksalny postulat — niestety jest zupełnie uzasadniony, jako że „społeczność" Zakładu pozostała już tylko w tytule. W praktyce społeczność (bez cudzysłowu) płacąca składki z ciężko zarobionego grosza nie ma nic do powiedzenia w swoim (o ironio!) Zakładzie. że tak jest możemy się przekonać choćby z następujących faktów.

Wpływy Zakładu pochodzą przede wszystkim ze składek najszerszych warstw urzędniczych i robotniczych. Wpłaty dygnitarzy z pośród szarej braci urzędniczej napewno nie wynoszą tyle, ile oni otrzymują świadczeń z Z. U. S.; tak samo jak świadczenia na rzecz masy płacącej, nie stoją w żadnej proporcji do płaconych przez nich składek. Tak np. na żoliborzu można zdobyć po długich i ciężkich cierpieniach mieszkanie w blokach Z. U. S. Mieszkania te — nieco tańsze od mieszkań w domach prywatnych — są rozchwytywane. Z tąd wniosek, że jest ich zbyt mało, szczególnie tych mniejszych i bardziej dostępnych. Najbardziej logicznym społecznie i gospodarczo wnioskiem praktycznym byłby ten, iż Zakład Ubezpieczeń Społecznych powołany jest do budowy z pieniędzy społecznych mieszkań dla tych, z kogo pieniądze ściąga. Tem więcej, że mieszkania mniejsze są bardziej rentowne. Tym czasem Z. U. S. wybudował w pewnej części żoliborza luksusowe wille 5-pokojowe, w których komorne wypada niewspółmiernie nisko w porównaniu z cenami rynkowymi. Stało się. Chybione inwestycje nie są przywilejem prywatnych kapitałów. Ale... ten sam Z. U. S. podobno buduje przy ul. Filtrowej luksusowy dom o mieszkaniach n-pokojowych, z garażami, elektrycznym ogrzewaniem itp. Akurat na skalę zamożności najszerszych warstw naszego społeczeństwa. Pytamy dla kogo? Bo za czyje pieniądze wiemy. I dzieje się to wtedy, gdy na rynku mieszkaniowym jest brak małych i najmniejszych, dostępnych i higienicznych mieszkań, gdy na tym samym żoliborzu baraki są przepełnione, gdy w mieście i w prasie pełno jest ogłoszeń o wynajmie n-pokojowych mieszkań, gdy wielopokojowe mieszkania są przerabiane (parcelowane) na mniejsze, bo wielopokojowe mieszkania się nie kalkulują.

p. k.

MORALNIE — NIE OBOJĘTNE

Parafrazuję tu jedno z epokowych określeń księdza Pirożyńskiego, używanych przezeń dla oceny dzieł literatury i książek pornograficznych, a czynię to, gdyż chodzi o pewną katolicką księgarnię i pewien niemniej katolicki i narodowy związek; chciałbym się dowiedzieć, czy obie wspomniane a czcigodne instytucje są już pod młotkiem czy też dopiero zmierzają do bankructwa. Myślimy w danym wypadku o bankructwie materialnym, gdyż chyba tylko ono mogło zmusić księgarnię św. Wojciecha do sprzedaży po 10 gr. (dziesięć groszy) wydawnictwa Związku Ziemian p. t. „Rola Członków Związku Zawodowego Robotników Rolnych Rzeczypospolitej Polskiej podczas najazdu bolszewickiego wyd. II poprawione i uzupełnione, Warszawa 1921" (stron 63).

Zastanówmy się nad tą sprawą. 16 lat minęło od czasu ukazania się „2-go wydania", a 18 — od chwili zwycięskiego odparcia najazdu bolszewickiego przez armię polską, składającą się m. in. z robotników rolnych. Przez ten czas mogły powołane do tego sądy wolnej Rzeczypospolitej ocenić „rolę członków Z. Z. R. R. podczas najazdu". Od tego czasu napewno więcej niż 251 razy (tyle — ilu członków Z. Z. R. R. denuncjuje Związek Ziemian) zasiadali przedstawiciele obu Związków przy wspólnym stole obrad nad załatwieniem spornych spraw gospodarczych, społecznych i prawnych swych członków, często przy obiektywnym arbitrażu Ministerstwa Opieki Społecznej.

Nie wiem, jakie były skutki godnego „Wydawnictwa" Związku Ziemian. Wiem tylko, że głęboką odrazą przejmuje teraz sprzedaż po ulgowych cenach tego rodzaju publikacyj. Nie mamy złudzeń co do tego, aby — nawet w dobie konsolidacji — oba Związki skojarzyły się w zgodne stadło, zbyt wielkie bowiem dzielą je różnice interesów, tem nie mniej nie spotkaliśmy dotychczas publikacji Związku Robotników, w której byliby wymienieni ziemianie, należący do międzynarodowego światka arystokracji i finansjery, obcego interesom Państwa Polskiego.

p. k.

Numer 15 — 16 „GOSPODARKI NARODOWEJ" ukazuje się jako podwójny.

Następny numer 17 — 18 również podwójny ukaże się dnia 15 września b. r.

REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY I WYDAWCA W IMIENIU SPÓŁDZIELNI „GOSPODARKA NARODOWA"
JACEK RUDZIŃSKI

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: NOWY ŚWIAT 37 M. 15 TELEFON 676-73 KONTO P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE.

Zakł. Graf. DRUKPRASA, N.-Świat 54. Tel. 615-56 i 242-40.